

МОСКОВСКИЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ НАУЧНЫЙ ФОНД  
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ  
СИСТЕМНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ ПРОБЛЕМ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

---

**С.В. Мигин, А.М.Шестоперов, О.М.Шестоперов,  
О.А.Щетинин, Л.И.Полищук**

**МЕЖДУ ЧАСТНЫМ СЕКТОРОМ  
И ГОСУДАРСТВОМ:  
РЫНОК ПОСРЕДНИКОВ  
В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**Москва  
2005**

**УДК 005.572 (470)**  
**ББК 65.29**  
**М 57**

*Редакционная коллегия серии «Независимый экономический анализ»:*

к.э.н. В.Б. Беневоленский, д.ю.н. Ч.А. Кэдвелл,  
д.э.н. Л.И. Полищук, проф. д.э.н. Л.И. Якобсон.

Предметом исследования являются консалтинговые фирмы, специализирующиеся на содействии бизнесу во взаимодействии с государственными органами.

Эмпирическую основу исследования составили материалы опроса посреднических фирм, их клиентов в частном секторе, а также представителей вовлеченных органов власти в 5 регионах России. Материалы опроса используются для анализа рынка посреднических услуг в целом и его компонентов, связанных с содействием фирмам в регистрации, лицензировании и использовании объектов недвижимости.

Результаты исследования представляют детальную и объективную картину посреднического сектора, позволяя более обоснованно судить о его роли в экономике, генезисе, подверженности коррупции, факторах развития и формировать экономическую политику в отношении посреднических фирм.

Мнения, высказанные в докладах серии, отражают исключительно личные взгляды авторов и не обязательно совпадают с позициями Московского общественного научного фонда.

Книга распространяется бесплатно.

**ISBN 5-89554-291-3**

© Московский общественный научный фонд, 2005.

© Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства, 2005.

© С.В. Мигин, А.М.Шестоперов, О.М.Шестоперов, О.А.Щетинин, Л.И.Полищук, 2005.

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>О серии «Независимый экономический анализ» .....</b>	<b>6</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>7</b>
<b>РАЗДЕЛ 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ РЫНКА ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ .....</b>	<b>11</b>
<b>РАЗДЕЛ 2. ПРЕДШЕСТВУЮЩИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ В РОССИИ.....</b>	<b>22</b>
Общая характеристика исследований .....	22
Лицензирование .....	23
Сертификация.....	27
Процедуры, связанные с землей и недвижимостью .....	28
Процедура регистрации.....	29
<b>РАЗДЕЛ 3. ПРОБЛЕМАТИКА, ГИПОТЕЗЫ И ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>31</b>
Вопросы исследования и гипотезы .....	31
Методология исследования .....	40
<b>РАЗДЕЛ 4. ОБЩИЙ АНАЛИЗ РЫНКОВ ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ .....</b>	<b>47</b>
Общая характеристика рынка посреднических услуг .....	47
Характеристики посредников.....	64
Динамика рынка посреднических услуг .....	74
<b>РАЗДЕЛ 5. РЫНОК ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРОЦЕДУРЫ РЕГИСТРАЦИИ.....</b>	<b>78</b>
Характеристика услуги .....	79
Сроки и затраты .....	80
Факторы ценообразования .....	82
Общая характеристика рынка.....	84
Оценка размера рынка .....	84
Структура рынка .....	87

<b>Взаимодействие посредников с клиентами .....</b>	<b>95</b>
Источники информации о посредниках и причины обращения.....	95
Информированность предпринимателей о деталях прохождения процедуры .....	106
Работа посредника в ходе процедуры .....	110
<b>Взаимодействие посредников с органами власти .....</b>	<b>112</b>
Общие характеристики .....	112
Проявления коррупции .....	116
<b>Выводы .....</b>	<b>120</b>
<b>РАЗДЕЛ 6. РЫНОК ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРОЦЕДУР ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ.....</b>	<b>123</b>
<b>Описание выборки .....</b>	<b>123</b>
<b>Характеристика услуги .....</b>	<b>125</b>
Сроки и затраты.....	125
Факторы ценообразования .....	131
<b>Общая характеристика рынка.....</b>	<b>132</b>
Оценка размеров рынка .....	134
Структура рынка.....	135
<b>Взаимодействие посредников с клиентами .....</b>	<b>137</b>
Источники информации о посредниках и причины обращения.....	137
Информированность предпринимателей о прохождении процедуры ....	144
Работа посредника в ходе процедуры .....	147
<b>Взаимодействие посредников с госорганами .....</b>	<b>148</b>
Общая характеристика .....	148
Проявления коррупции .....	149
<b>Выводы .....</b>	<b>152</b>
<b>РАЗДЕЛ 7. РЫНОК ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ ПРИ ПРОХОЖДЕНИИ ПРОЦЕДУР, СВЯЗАННЫХ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ.....</b>	<b>154</b>
<b>Характеристика выборки .....</b>	<b>154</b>
<b>Характеристика услуги .....</b>	<b>156</b>
Сроки и затраты.....	156
Факторы ценообразования .....	159
<b>Общие характеристики рынка .....</b>	<b>160</b>
Оценка размеров рынка .....	163
Структура рынка.....	165

<b>Взаимодействие посредников с клиентами .....</b>	<b>169</b>
Источники информации о посредниках и причины обращения .....	169
Информированность предпринимателей о процедурах.....	174
Работа посредника в ходе процедуры .....	178
<b>Взаимодействие посредников с органами власти и проявления</b>	
<b>коррупции .....</b>	<b>181</b>
<b>Выводы .....</b>	<b>185</b>
<b>РАЗДЕЛ 8. ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ И РЕЗУЛЬТАТЫ</b>	
<b>ИССЛЕДОВАНИЯ .....</b>	<b>187</b>
Общая характеристика рынка .....	187
Характеристика спроса.....	191
Характеристика предложения .....	192
Перспективы рынка .....	193
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>195</b>
<b>Программа поддержки независимых экономических аналитических</b>	
<b>центров в Российской Федерации .....</b>	<b>198</b>
<b>Национальный институт системных исследований проблем</b>	
<b>предпринимательства .....</b>	<b>202</b>
<b>Сведения об авторах.....</b>	<b>204</b>

## **О серии «Независимый экономический анализ»**

С 2003 года Московский общественный научный фонд выпускает серию «Независимый экономический анализ». В изданиях серии представлены работы участников Программы поддержки независимых экономических аналитических центров в Российской Федерации. Эти публикации знакомят российского и зарубежного читателя с научно-аналитическим потенциалом сообщества негосударственных некоммерческих центров прикладного экономического анализа. Издания серии включают как работы прикладного характера (жанр аналитической записки / узкопрофильного тематического доклада – основной тип продукта центров-участников программы), объединенные в тематические сборники, так и более крупные монографические работы (работы этого жанра должны убедительно продемонстрировать, что профессиональная компетенция центров-участников программы стоит на прочном научном и методологическом фундаменте).

Общественная роль негосударственных некоммерческих центров прикладного экономического анализа состоит в расширении доступности профессиональной экономической экспертизы. Не подменяя собой академические институты в сфере фундаментальных исследований или аналитические структуры профильных министерств и ведомств в сфере разработки конкретных планов экономических действий, сообщество самостоятельных профессиональных аналитиков способно дать независимый прогноз последствий тех или иных решений, рекомендовать заинтересованным ведомствам альтернативы, разглядеть среднесрочные и долгосрочные тенденции развития и привлечь общественное внимание к необходимости действий. Сообщество представляет собой ресурс для политических партий и общественных движений, ориентированных на нужные обществу реформы. В условиях кадрового голода в регионах некоммерческие центры прикладного экономического анализа являются действенным инструментом повышения качества принимаемых решений на уровне регионов и муниципальных образований.

Издания серии обеспечивают широкое распространение результатов Программы, стимулируют дискуссию практически по всему кругу актуальных проблем экономических и социальных реформ в России. Полную информацию о вышедших изданиях и сами публикации можно получить в Московском общественном научном фонде. За контактной информацией рекомендуется обращаться на сайт фонда в Интернете по адресу: [www.mpsf.org](http://www.mpsf.org).

*Редакционная коллегия  
серии «Независимый экономический анализ»*

## Введение

Предлагаемая читателю книга стала результатом работы по исследовательскому проекту «Рынок посреднических услуг между государством и частным сектором. Факторы и перспективы развития в контексте проводимой административной реформы», реализованному Национальным институтом системных исследований проблем предпринимательства ([www.nisse.ru](http://www.nisse.ru)) и поддержанному Московским общественным научным фондом<sup>1</sup>.

Формирование рыночной экономики в России сопровождается активным развитием сектора посреднических услуг. Посредники, действующие в пределах частного сектора, оказывают помощь в поиске партнеров и контрагентов, облегчают взаимодействие субъектов рынка друг с другом и таким образом обеспечивают экономию транзакционных издержек. Если посредники не чинят сторонам искусственных препятствий в прямом взаимодействии друг с другом, то самим фактом обращения к посредникам их клиенты свидетельствуют о том, что полученный при этом выигрыш превосходит затраты на оплату посреднических услуг. Посредники в таком случае приносят несомненную пользу как своим клиентам, так и экономике в целом.

Значительная часть посреднических фирм в России специализируется на содействии бизнесу во взаимодействии с государственными органами, и в настоящей работе речь идет только об этой форме посредничества. Такие посредники действуют не в рамках частного сектора, а на границе между государственным и частным секторами экономики, где чиновники вступают в контакт с предпринимателями и частными лицами. Посредники предлагают правовую помощь, «сопровождение» дела в государственных учреждениях, содействие в налоговых и таможенных вопросах, получении регистрационных документов, сертификатов, титулов собственности и т.п.

---

<sup>1</sup> Поддержка данного проекта была осуществлена Московским общественным научным фондом за счет средств, предоставленных Агентством по Международному Развитию Соединенных Штатов Америки (USAID). Точка зрения, отраженная в данном документе и самими авторами, может не совпадать с точкой зрения Агентства по Международному Развитию или Московского общественного научного фонда.

Данный сегмент сектора посреднических услуг представляет особый интерес ввиду его значения для эффективности исполнения государством своих экономических функций, а также для реформы государственного регулирования экономики и государственной службы. Посреднические фирмы могут оказывать бизнесу реальную помощь, сокращая легитимные транзакционные издержки, связанные с выполнением фирмами установленных законом требований. Обращение к посредникам в этом случае может рассматриваться как «аутсорсинг» бизнесом части функций по прохождению процедур, связанных с государственным регулированием. С другой стороны, проводимой в настоящее время в России административной реформой предусматривается передача части функций, осуществляемых в настоящее время государством, субъектам рынка, в числе которых могут оказаться и посреднические фирмы.

Вместе с тем посредники могут входить в симбиотические отношения с государственными органами и способствовать коррупции, снижая связанные с ней издержки и риски. В таком случае бюрократия может преднамеренно повышать издержки прохождения установленных государством процедур, подталкивая предпринимателей к обращению к посредникам, которые часть своего гонорара передают коррумпированным чиновникам в качестве «платы» за ускоренное прохождение дела.

В своем первом качестве посредники играют полезную роль, особенно если сектор оказываемых ими услуг прозрачен и конкурентен. Во втором случае они могут наносить урон развитию частного сектора, поощряя коррупцию и усугубляя таким образом ее бремя. Двойственная природа института посредников делает его анализ и оценку нетривиальной задачей. Так, распространено мнение, что своим существованием посреднические фирмы обязаны главным образом избыточным административным барьерам, неоправданно сложным регулированием, а также коррупции и иным формам оппортунистического поведения бюрократии. В таком случае следует ожидать, что административная реформа, дерегулирование и борьба с коррупцией должны значительно сократить масштабы деятельности посредников. Альтернативный взгляд состоит в том, что для деятельности посредников существуют объективные рыночные предпосылки, имеющие долгосрочный характер, и что посредническим фирмам принадлежит важная роль в повышении качества государственного регулирования и реализации прав юридических и физических лиц в их отношениях с государством.



В связи с этим представляет значительный интерес систематическое исследование российских посреднических фирм, оказывающих предпринимателям содействие в отношениях с государственными органами. Такие исследования до сих пор не проводились, хотя деятельность посредников и затрагивалась эпизодически в других работах, посвященных анализу административных барьеров, эффективности государственной службы, исследованиям коррупции, и пр.

Настоящее исследование, будучи первым масштабным проектом, в фокусе которого находятся рынки посреднических услуг, заполняет этот пробел. Результаты исследования представляют детальную и объективную картину посреднического сектора, позволяя более обоснованно судить о его роли в экономике, генезисе, факторах развития и формировать экономическую политику в отношении посреднических фирм.

Книга организована следующим образом. Вначале излагаются теоретические взгляды на феномен посредничества, в том числе на возможное участие посреднических фирм в коррупции, и обсуждаются известные из литературы данные о роли и деятельности посреднических фирм в России. Затем формулируются вопросы исследования и дается описание его методологии. Эмпирическую основу исследования составляют материалы масштабного опроса как собственно посреднических фирм, так и их клиентов, а также представителей вовлеченных органов власти. Материалы опроса используются для анализа как рынка посреднических услуг в целом, так и его компонентов, связанных с содействием фирмам в регистрации, лицензировании и использовании объектов недвижимости.

Проект, в рамках которого выходит предлагаемая книга, реализован коллективом в составе: В.В.Буева, С.В.Двуреченской, С.В.Мигина, А.М.Шестоперова, О.М.Шестоперова, А.О.Шеховцова и О.А.Щетинина. Л.Полишук выступал в качестве консультанта проекта и выполнил представленный в книге анализ коррупции в посредническом секторе. Руководство полевыми работами осуществлено И.А.Качановой.

Участники проекта выражают благодарность М.В.Пушкановой (Калининград), А.Е.Бойцовой (Великий Новгород), О.А.Изосимовой (Санкт-Петербург), А.Е.Долганову (Екатеринбург) и Л.С.Гальковой (Томск), оказавших неоценимую помощь в сборе первичной информации и проведении опросов в регионах.

### *Между частным сектором и государством*

---

Коллектив проекта благодарит также председателя Комитета Государственной Думы Федерального Собрания РФ по экономической политике, предпринимательству и туризму В.Г. Драганова, директора Департамента технического регулирования и метрологии Министерства промышленности и энергетики РФ М.К.Глазатову, начальника аналитического управления Федеральной антимонопольной службы РФ А.Г.Сушкевича, заместителя руководителя Рабочего центра экономических реформ при Правительстве РФ О.А.Макарову, директора Департамента имущественных и земельных отношений, экономики природопользования Министерства экономического развития и торговли РФ И.Н.Гречухина и заместителя директора этого же Департамента А.И.Ивакина, заместителя директора Департамента государственного регулирования в экономике Министерства экономического развития и торговли РФ П.В.Пустеленина, а также заместителя директора ИКЦ «Бизнес-Тезаурус» Е.Г. Литвака за поддержку проекта и ценные рекомендации, сделанные в ходе исследования.

Коллектив проекта выражает искреннюю признательность Московскому общественному научному фонду и персонально его президенту В.Б.Беневоленскому, а также координаторам этой Программы О.О.Прасоловой и Е.И.Николаевой за ценные замечания и рекомендации в работе над проектом и каждодневную помощь, оказанную в реализации гранта.

## **Раздел 1. Экономический анализ рынка посреднических услуг**

Государственное регулирование устанавливает административные барьеры для бизнеса, преодоление которых зачастую связано со значительными издержками. Экономия таких издержек является основным мотивом для обращения за помощью к посредникам.

Административные барьеры принято разделять на целесообразные и избыточные. Первые являются следствием разумно установленных правил с целью гарантировать качество товаров и услуг и иным образом защитить интересы общества в тех случаях, когда рыночные механизмы не обеспечивают такой защиты. Целесообразные барьеры (например, в виде регистрации) связаны также с необходимостью включения бизнеса или экономических активов в формальный сектор экономики.

Избыточные барьеры не диктуются интересами экономики и общества и часто отражают стремление бюрократии установить контроль над бизнесом для получения различного рода выгод, многие из которых носят коррупционный характер. Избыточные барьеры создают «административную ренту», которая извлекается из частного сектора и присваивается недобросовестным чиновничеством. Избыточные барьеры могут также отражать низкое качество государственного экономического регулирования, неоправданное сохранение устаревших норм и правил и пр.

Фирмы-посредники (к числу которых здесь ради краткости относятся как организации-юридические лица, оказывающие консалтинговые услуги, так и индивидуальные консультанты) предлагают участникам рынка, на которых возложена обязанность пройти ту или иную процедуру, правовую помощь и содействие при взаимодействии с соответствующими органами государственной власти. В частности, это касается таких сфер администрирования бизнеса, как регистрация и постановка на учет юридических лиц, регистрация сделок с недвижимостью, лицензирование различных видов деятельности, оформление землеотвода, производство проектно-изыскательских работ, согласование проектной документации, получение разрешения на строительство, оформление таможенных и налоговых плате-

жей, сертификация товаров и услуг, содействие в прохождении проверок и разрешении споров и т.п. Транснациональные компании нередко привлекают посредников, знакомых с местными условиями, на постоянной основе в виде торговых агентов, партнеров, операторов представительств компании и пр. (Gray, 2005).

Посредники сокращают издержки прохождения административных процедур за счет ряда факторов, среди которых следует в первую очередь отметить преимущества специализации и экономии на масштабе. В первом случае – при использовании преимуществ специализации – посредники, специализируясь на выполнении однотипных операций, используют выгоды досконального знания предмета регулирования, интерпретации законов и правил, практики их исполнения, прав и обязанностей сторон и пр. Обращаясь к посредникам, их клиенты освобождают себя от необходимости самостоятельно приобретать необходимые знания ценой значительных затрат времени, сил и средств и возможных ошибок. Выгоды специализации и специфических знаний особенно значительны в случае, когда речь идет о соблюдении сложных и непрозрачных правил.

Второй источник преимущества посредников – экономия на масштабе – тесно связан с первым и возникает ввиду сокращения издержек при одновременном выполнении большого количества стандартных заказов клиентов.

Если экономия транзакционных издержек, обеспечиваемая посредниками, превышает собственные издержки последних, то посреднический бизнес становится экономически целесообразным. Он приносит несомненную выгоду частному сектору, что явствует из самого факта обращения к посредникам за содействием ради сокращения издержек прохождения административных барьеров, а также создает источники занятости и дохода для самих сотрудников посреднических фирм. Спрос на услуги таких фирм, при эффективной организации ими своего бизнеса и предложении конкурентных цен, достаточно стабилен ввиду обязательности прохождения бизнесом соответствующих административных процедур.

Перечисленные предпосылки вовлеченности посредников в отношения между частным сектором и государством имеют место вне зависимости от того, является ли государственный аппарат неподкупным или коррумпированным. Коррупция создает еще один повод для обращения к посредникам – их возможное содействие в передаче взятки (Lambsdorff, 2002a, Полищук, 2004). Действительно, прямые переговоры с коррумпированным

чиновником о размерах взятки, условиях и порядке платежа и обязательствах сторон осложнены недоверием, отсутствием надежной рыночной информации о «стоимости» предоставляемых услуг, а также подозрением, что условия договоренности будут нарушены. Вследствие всего перечисленного коррупционные сделки сопровождаются высокими транзакционными издержками. Основными их элементами являются издержки получения необходимой информации должного качества, издержки заключения соглашения между сторонами, предполагающего уплату взятки, и издержки, возникающие вследствие возможности оппортунистического поведения сторон. Противозаконная природа коррупции увеличивает все перечисленные составляющие транзакционных издержек. Особо следует отметить коррупционные риски, связанные с угрозой разоблачения (с этим риском сталкивается главным образом коррумпированный чиновник), а также риски нарушения принятых обязательств (которым подвергаются главным образом частные лица).

Обращение к посредникам радикально снижает такие риски и вообще транзакционные издержки коррупции. Действительно, клиент посреднической фирмы ведет переговоры не о взятке, а о вознаграждении посреднику за официально предоставляемые услуги, которые оплачиваются по установленным рыночным расценкам. Предмет договоренности нередко оформляется документом и дает клиенту гарантии выполнения принятых обязательств, предусмотренные официальной системой гражданского права. Что касается коррумпированных чиновников, то посреднические фирмы находятся с ними в симбиотических отношениях, создающих атмосферу доверия и доброй воли, и стороны в этом случае без труда договариваются о взаимоприемлемых условиях. Наконец, посредники предоставляют взяточникам эффективную защиту от угрозы разоблачения. В самом деле, эта угроза реальна в той мере, в какой у жертв вымогательства есть доказательства уплаты взятки. Такие улики могут быть получены только в том случае, когда взятка выплачивается непосредственно, и, разумеется, отсутствуют при действиях через посредников, когда факт взятки можно лишь подозревать, а ее размер остается предметом догадок. Прямыми уликами располагают только посредники, но они, разумеется, не заинтересованы в разоблачении своих «партнеров по бизнесу». Взаимодействие посредника и чиновника носит устойчивый, постоянный характер и сопряжено с получением взаимной выгоды на долгосрочной основе.

Важно подчеркнуть, что в отсутствие коррупции рынок посредников может возникнуть лишь вокруг достаточно сложных для бизнеса барьеров, преодоление которых собственными силами связано с высокими издержками, превышающими стоимость услуг посредников. В тех случаях, когда подобные барьеры целесообразны и их сложность диктуется существом дела, рынок посредников имеет долгосрочную легитимную перспективу. Если барьеры избыточны, то административная реформа и разумное дерегулирование могут сократить потребность в услугах посредников.

Когда же бюрократия коррумпирована, она может быть заинтересована в преднамеренном усложнении процедур регулирования и возведении избыточных барьеров для бизнеса, дабы повысить его уязвимость к вымогательству взяток с целью ускоренного прохождения запутанных процедур. Разумеется, избыточное регулирование повышает спрос частного сектора на услуги посредников по всем перечисленным выше мотивам – как с целью экономии легитимных издержек, так и для содействия продвижению дела при помощи взяток.

Вместе с тем коррупция возможна и в связи с прохождением несомненно целесообразных и изначально достаточно простых процедур, таких как постановка на регистрационный учет, получение паспорта и пр., когда оппортунистическая бюрократия преднамеренно затягивает и усложняет процесс, вымогая взятку за решение проблемы в разумные сроки. Следует отметить, что если в отсутствие коррупции прохождение простых целесообразных процедур не создает спроса на услуги посредников, то при ее наличии такой спрос возможен и имеет в таком случае сугубо коррупциогенную природу (см. Схему 1). В целом можно констатировать, что коррупция расширяет спрос на услуги посредников и границы рынка посреднических услуг. Факторы формирования спроса на посреднические услуги, связанные с прохождением административных процедур, иллюстрирует Схема 2.

Двойственная природа института посредников как средства экономии издержек регулирования и механизма, содействующего коррупции, обсуждается в литературе последних лет. В (Tanzi, 1998; Lambsdorff, 2002a) отмечается, что посредники экономят трансакционные издержки коррупционных сделок, причем вне зависимости от того, является ли коррупция «рыночной» (т.е. связанной с массовыми процедурами, которые должны осуществляться в соответствии с установленными и достаточно хорошо известными правилами) либо «эксклюзивной» (patochial), когда речь идет о единичных крупномасштабных решениях. Важность взаимного доверия сторон

для заключения и осуществления коррупционных договоренностей подчеркивается в (Lambsdorff, 2002b), где обращается внимание, что посредники компенсируют дефицит такого доверия.

Действия посредников, в том числе в тех случаях, когда есть основания подозревать их вовлеченность в коррупцию, иллюстрируются в литературе различными примерами (Олимпиева и др., 2004; Bray, 2005 и др.). Возможность легитимного и коррупционного посредничества в решении одних и тех же вопросов иллюстрируется в (Andvig et al., 2000) на примере аукционов в нефтяной отрасли. При проведении таких аукционов вокруг месторождений в Северном море посредники играли активную роль в обеспечении покупателей необходимой технической информацией, полученной законным путем. В то же время в развивающихся государствах при проведении подобных аукционов посредники, присутствующие на рынке, используют преимущественно коррупционные связи для получения необходимой информации и последующей ее продажи покупателям, и в значительно меньшей степени используют свои способности экономить на транзакционных издержках и «честно» добывать информацию.

Функция института посредников как механизма предотвращения постконтрактного оппортунизма подчеркивается в (Courtney, 2002). Любопытный (и характерный) курьез отмечен в (Oldenburg, 1987; см. также Bardhan, 1997), где сообщается, что во время проведения земельной реформы в Индии посредники преднамеренно распространяли слухи о коррумпированности бюрократии (не имея для этого достаточных оснований) и предлагали помощь в передаче «взятки», которую в действительности присваивали себе целиком. В подобных случаях посредники, помимо стимулирования спроса на свои услуги, подрывают доверие населения к институтам государственной власти.

Как следует оценивать институт посредничества в тех случаях, когда есть основания подозревать участие посредников в коррупции? Анализ, проведенный в (Polishchuk, 2003; Полищук, 2004), приводит к следующим выводам. Экономия посредниками транзакционных издержек безусловно полезна для частного сектора, и таким образом в отсутствие коррупции конкурирующие друг с другом посреднические фирмы, находящие спрос на свои услуги, повышают экономическую эффективность (данный сегмент посреднического рынка выделен в Схеме 2). Экономия коррупционных издержек сторон также дает экономический выигрыш, и, казалось бы, если рассматривать коррупцию как данность, то роль посредников следовало бы

признать положительной и в том случае, когда они действуют коррупционными средствами. На самом деле, такой вывод в общем случае неверен. Дело в том, что, предоставляя коррумпированному бюрократу защиту от разоблачения, посредники могут в конечном итоге наносить урон своим клиентам.

В самом деле, взяточник ограничен в выборе размера взятки двумя основными соображениями – эластичностью спроса на услугу, предоставление которой обусловлено уплатой взятки, и риском того, что чрезмерная алчность может заставить пострадавшую сторону искать справедливости, пусть даже с невысокими шансами на успех и ценой немалых затрат времени и сил. Если из двух названных ограничений – спроса и самосохранения – лимитирующим оказывается второе (что характерно для ситуаций, когда получению услуги нет альтернативы, и, следовательно, спрос на нее отличается низкой эластичностью), то подключение посредников, устраняющих это ограничение, позволяет бюрократу поднять взятку до рыночного «оптимума» и тем самым извлечь из частного сектора дополнительный коррупционный доход. Если увеличение взятки перекрывает обеспечиваемое посредниками сокращение бюрократических и транзакционных издержек частного сектора, то итоговая оценка роли посредников, с точки зрения населения и бизнеса, оказывается отрицательной. Баланс плюсов и минусов от участия посредников в коррупционных сделках зависит таким образом от условий рынка, характера административных барьеров и иных конкретных обстоятельств.

Анализ показывает, что ограничение самосохранения лимитирует размер взятки, когда, во-первых, государственная служба достаточно прозрачна и подконтрольна, и во-вторых, собственно бюрократические издержки (сбор необходимой информации, заполнение документов, предоставление отчетности, прохождение проверок и т.п.) невелики. Роль первого условия достаточно ясна; чтобы пояснить второе, предположим, что речь идет о преодолении административного барьера, регулирующего вход на рынок (регистрация, сертификация, и т.п.). Если уже формальное выполнение требований бюрократии весьма обременительно, то выплачиваемая сверх таких затрат взятка перестает быть главной составляющей совокупных издержек. Только достаточно прибыльные проекты могут оправдать преодоление высоких суммарных барьеров доступа к рынку, в которых велика доля легитимных затрат. Получив разрешение бюрократии на ведение прибыльного бизнеса, предприниматель не захочет терять время на попытки вернуть



лишь часть первоначальных затрат, которую составляет взятка, и спишет ее в числе прочих издержек. Риск разоблачения коррупции в этом случае невелик. Из приведенных рассуждений следует, что коррумпированная бюрократия ценит громоздкую и запутанную систему официальных требований и правил потому, что последняя повышает не только уязвимость к вымогательствам, но и безнаказанность взяточников.

Реформы, направленные на дебиюкратизацию экономики и повышение подконтрольности государственной службы, создают таким образом условия, при которых ограничение самосохранения препятствует увеличению взяток. Это делает посредничество особенно востребованным коррумпированной бюрократией. Сказанное согласуется с наблюдаемым в последнее время распространением посреднических услуг в России. Более того, поскольку происходящее упрощение процедур и правил снижает бюрократические издержки, возможности их дальнейшего сокращения при обращении к посредникам невелики и, весьма вероятно, перекрываются ущербом частного сектора от возросших взяток, которые безбоязненно устанавливаются защищенными посредничеством от разоблачения коррупционерами. Поощрение бюрократией посредничества является, таким образом, реакцией на осуществляемые реформы, которая снижает их эффективность.

Стандартным средством облегчения бюрократического бремени для экономики и общества является введение «единого окна», когда получение разрешений и/или регистрация в нескольких учреждениях требует подачи единственного заявления с необходимым набором документов, которое потом направляется в необходимые ведомства без прямого участия заявителя. Стандартным доводом в пользу такой схемы является сокращение бюрократических издержек предприятий и частных лиц. У идеи «единого окна» есть, однако, еще один важный плюс, если она реализуется в коррумпированной среде. Когда заявитель должен получить разрешение, например, на открытие бизнеса, одновременно от нескольких чиновников, представляющих различные ведомства, каждый из вовлеченных чиновников может обусловить свое согласие уплатой взятки. В возникающей при этом «полицентрической» коррупции бюрократы не координируют друг с другом свои решения – известные трудности выполнения картельных соглашений усугубляются в данном случае незаконностью и скрытностью транзакций, являющихся предметом возможной договоренности. С введением «одного окна» бюрократы вынуждены договориться друг с другом, поскольку взятка может быть получена только один раз и поделена впоследствии между имеющими

право вето участниками. Такая координация, как известно, сокращает размер взятки по сравнению с несогласованной полицентрической коррупцией (Shleifer, Vishny, 1993), и от нее выигрывают все – и сами взяточники, чей суммарный выигрыш увеличивается, и частный сектор, за счет уменьшения ставок обложения коррупционными поборами.

Вместе с тем хотя единая взятка и меньше чем сумма взяток, выплачиваемых отдельным чиновникам до открытия «единого окна», она скорее всего превышает, и намного, каждую из таких взяток в отдельности. Это увеличивает риск разоблачения – жертва вымогательства, которая считала возвращение сравнительно небольшого побора, выплаченного отдельному взяточнику, не стоящим усилий по подаче жалобы, сбору доказательств и т.п., может по-другому отнестись к той же идее, если речь идет о возвращении значительной суммы, однократно внесенной в «единое окно». Таким образом, следует ожидать появления у «единых окон» посредников, защищающих коррупционеров от возросших рисков.

Избыточные административные барьеры могут стать результатом совместных усилий находящихся в сговоре недобросовестных чиновников и посредников, причем каждая из этих групп выполняет свои функции в едином процессе создания и эксплуатации барьера (Итоги и перспективы ..., 2003). Чиновники в таком симбиозе преднамеренно осложняют порядок прохождения регулятивной процедуры, так что самостоятельное преодоление административного барьера требует значительных затрат времени и средств. Посредники, как часть коллективного «оператора административного барьера», предлагают субъектам, вынужденным осуществлять предписываемые действия, платные услуги по сокращению ожидаемых потерь времени или других ресурсов, причем уровень оплаты оказывается меньшим, чем ожидаемые потери, что и вызывает спрос на такие услуги.

В предшествующем анализе неявно предполагалось, что посредники оказывают содействие в прохождении процедур, требованиям которых удовлетворяют все экономические агенты, и задача состоит лишь в том, чтобы преодолеть соответствующий административный барьер с возможно меньшими издержками. Между тем роль регулирования часто заключается в том, чтобы поставить заслон операторам рынка либо проектам, действиям, реализация которых наносит обществу ущерб. Будучи средством преодоления такого заслона, коррупция наносит обществу прямой урон, лишая его установленной соответствующими правилами защиты (Rose-Ackerman, 1999). Содействуя такой коррупции, посредники несомненно усугубляют ее вред.

Следует отметить, что, скрывая коррупцию от ее жертв и общества в целом, посредники осложняют борьбу с этим злом. Усилия по преодолению коррупции эффективны в том случае, когда в них активно участвует население и бизнес – основные жертвы взяточников и единственные свидетели противозаконных действий бюрократии. Посреднические фирмы затрудняют мобилизацию общества на борьбу с коррупцией, поскольку маскируют ее в виде платы за консультационные услуги. Это снижает остроту восприятия проблемы и создает ощущение приемлемости статус-кво несмотря на то, что объем взяток сохраняется прежним, или даже, как явствует из вышесказанного, увеличивается.

Встроенность коррупции в легально действующий и рекламирующий себя сектор экономики заставляет мириться с ней и тех, кто догадывается о действительном положении вещей. В этом случае у посреднических фирм ищут помощи в решении проблем, предпочитая их услуги попыткам решить вопрос самостоятельно, ибо издержки такого решения трезво оцениваются как запретительно высокие. В некоррупцированной среде тот факт, что к посредникам обращаются за содействием, пренебрегая возможностью обойтись без их помощи, является рыночным свидетельством эффективности и пользы посреднического сектора. В случае коррупции этот аргумент неприменим, поскольку коррупцированная бюрократия устанавливает издержки прямого обращения с учетом присутствия на рынке посредников, практикуя де-факто ценовую дискриминацию.

Схема 1. Затраты бизнеса на прохождение административных процедур



**Схема 2. Факторы формирования спроса на посреднические услуги, связанные с прохождением административных процедур**



## **Раздел 2. Предшествующие исследования рынка посреднических услуг в России**

### *Общая характеристика исследований*

Рынку посреднических услуг при прохождении административных процедур в России уделяется в последнее время растущее внимание, но масштабных исследований, полностью посвященных данной тематике, до сих пор не проводилось. В то же время ряд недавно выполненных работ, посвященных предпринимательскому климату и административным барьерам в России, проливает свет на роль посредников и характер их операций. Речь идет о следующих исследованиях:

1. Исследование и разработка рекомендаций по упрощению и оптимизации процессов лицензирования, сертификации и аккредитации в трех регионах РФ. Рабочий центр экономических реформ, 2001 г.
2. Изучение затрат, связанных с регулированием и прохождением административных процедур (Исследование административных барьеров на пути инвестиций в некоторых регионах России). Консультативная служба по иностранным инвестициям (Foreign Investment Advisory Service, FIAS) группы Всемирного Банка (World Bank Group), 2000-2002.
3. Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства, ЦЭФИР, 2002-2004 гг.
4. Исследование неформального взаимодействия бизнеса и власти в сфере мелкого и среднего предпринимательства, выполненное Центром независимых социологических исследований, Санкт-Петербург, 2003 (см. Олимпиева и др., 2004).

Целью проекта «Исследование и разработка рекомендаций по упрощению и оптимизации процессов лицензирования, сертификации и аккредитации в трех регионах РФ» являлось содействие развитию внешней среды предпринимательства через анализ действующего законодательства, норма-

тивно-правовой базы и существующей практики в сфере лицензирования и сертификации. Исследование проводилось в Москве, Воронежской и Томской областях.

В исследовании FIAS изучалось положение дел в целом ряде регионов РФ, среди которых Калининградская, Пермская, Новгородская, Томская области и др., для большого количества административных процедур. Изучавшиеся административные процедуры включают в себя регистрацию, проведение проверок различными госорганами, лицензирование, сертификацию, процедуры, связанные с внешнеэкономической деятельностью, процедуры, связанные с землей и недвижимостью.

Для ряда административных процедур было констатировано отсутствие рынка посреднических услуг во всех регионах. Прежде всего, это процедуры, связанные с проведением проверок. Для некоторых процедур рынки посреднических услуг существуют во всех трех изучавшихся регионах, или в некоторых из них. Отметим, что для процедур регистрации, получения лицензий, и связанных с землей и недвижимостью было подтверждено существование рынка посреднических услуг в трех исследованных регионах.

В исследовании ЦЭФИР проводился мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства в 20 регионах Российской Федерации. Некоторое внимание в исследовании уделено рынку посреднических услуг.

В работе Центра независимых социологических исследований выявилась значительная роль посредников в прохождении таможенных процедур, а также при операциях с недвижимостью и во взаимодействии с поставщиками коммунальных услуг.

Остановимся на результатах этих исследований в разрезе отдельных административных процедур.

### *Лицензирование*

По результатам исследования 1, для тех предприятий, которые получали лицензии, максимальное количество лицензий, необходимых для осуществления деятельности, на одно предприятие доходит в Томске до 30, в Москве – до 80, в Воронеже – до 50.

Примерно 43% предприятий на получение одной лицензии затратили не более одного месяца, 34% – от одного до двух месяцев, 11% – от двух до трех месяцев, 7% – от трех до шести месяцев, около 4% – от шести меся-

цев до 1 года. Были случаи, когда процесс оформления лицензии занимал более года (1 случай в Воронеже и 2 случая в Томской области).

В этих условиях вполне объяснимо привлечение фирм-посредников, берущих на себя заботы об оформлении необходимых документов и получении лицензии, хотя большинство предприятий во всех трех перечисленных регионах предпочитают заниматься оформлением лицензии самостоятельно. В Томской и Воронежской областях количество предприятий, обращающихся за помощью к фирмам-посредникам, невелико и практически одинаково (3,4% и 3,5% соответственно). Этот показатель для Томской области подтвержден и вторым из перечисленных выше исследований, где сделан вывод, что здесь рынка посреднических услуг для получения лицензий практически не существует. Исключение составляет лицензирование строительной деятельности, где предприниматели активно используют посредников, получая значительную выгоду. С этим соглашаются как сами предприниматели, так и эксперты.

В Москве количество предприятий, обращающихся за помощью к фирмам-посредникам при получении лицензии, несколько выше и достигает 21,5%. Соответственно, по данным респондентов, сеть специализированных фирм, оказывающих услуги в оформлении и получении лицензии, наиболее развита в Москве (на это указывают 69,0% опрошенных) и менее в Томской и Воронежской областях (8,8% и 11,1%). В целом по выборке 91,5% предприятий получали свои лицензии самостоятельно.

Чаще всего предприятие обращается к услугам посредника с целью ускорить процесс получения лицензии, на что указывают 60,1% респондентов (в Москве – 84,5%). Важным мотивом является и упрощение процедуры, слишком затруднительной для предприятия (30,3% ответов), в частности, из-за необходимости оформления большого количества документов (28,2% ответов в среднем по выборке и 33,8% – в Москве). Для многих респондентов затруднение связано с тем, что правила получения лицензии часто меняются (21,3% всех ответов и 27,5% – в Москве). Некоторая часть считает, что распространение посредничества связано с чересчур большим количеством лицензируемых видов деятельности (14,1%). Лишь очень немногие (7,8% всей выборки и 9,9% – в Москве) указали, что посреднические фирмы развиваются благодаря высокому качеству их услуг.

Делается вывод о том, что на момент проведения исследования (2001 г.) формирование специализированных услуг в сфере лицензирования пока что происходит не столько благодаря высокой эффективности работы



посреднических фирм, сколько в порядке элементарной кооперации – разделения труда, дающего возможность предприятиям экономить время при общении с бюрократическими инстанциями.

Почти половина участников опроса (в среднем 49,3%, а в Воронеже и Томской области – около 60%) даже не знает, имеется ли в их районе сеть специализированных фирм, оказывающих услуги в оформлении лицензий. Предприниматели в Москве информированы лучше: здесь преобладает мнение, что такая сеть “развита хорошо” (69,0%). В Томской области десятая часть утверждает, что посреднических фирм в их районе “нет вообще”. Стоит отметить, что 3% респондентов (5,6% в Воронеже) “не хочет отвечать” на этот вопрос; возможно, это следует истолковать как признак неблагополучия в деятельности лицензионных посредников, достаточно хорошо известных участникам опроса.

Фактическая деятельность посредников в ряде случаев осуществляется неофициально, что засвидетельствовали 17,6% респондентов (в Москве – 26,4%). Большинство участников опроса, впрочем, “не знают” о такой деятельности (52,0%), а 6,9% (в Москве – 9,2%) “не хотят отвечать” на этот вопрос. Возможно, нежелание отвечать связано с высокой платой за эти неофициальные услуги: мнение, что они “значительно выше размера установленной оплаты”, высказали 30,7% респондентов (в Москве – 60,5%, в Томской области – 19,3%, в Воронеже – 13,5%).

Завышенные, сильно или не очень, размеры оплаты неофициальных услуг констатировали 48,2% всех участников опроса, в том числе 81,4% респондентов Москвы. “Ненамного ниже” или “значительно ниже” установленной оплаты оценили эти услуги 30,7% респондентов (в Томской области – 54,4%, в Воронеже – 18,9%, в Москве – 9,4%).

Причины, вызывающие готовность предприятий без оформления оплачивать услуги представителей лицензионного и иных уполномоченных органов, связанных с процедурами получения лицензии, те же: ускорение процесса (63,3% полученных ответов в среднем по выборке и 85,1% – в Москве), упрощение соответствующей процедуры (58,3% в среднем и 72,2% – в Томской области). Некоторая часть респондентов (6 – 7%) считает, что без этого лицензию вообще невозможно получить, а 6,3% (9,5% в Москве) готовы платить потому, что на этом настаивают, или намекают, представители самих лицензирующих органов. Таким образом, по крайней мере 13% соискателей предрасположены идти в обход существующих правил.

В исследовании FIAS установлено, что посредников привлекают для получения лицензий на строительную и на транспортную деятельность, причем стоимость услуг посредника зависит от сложности получения лицензии, которая определяется количеством документов, которые необходимо предоставить, затратами времени на посещение госорганов и другими факторами. При привлечении посредника время получения лицензии сокращается, а прямые затраты предпринимателей, связанные с получением лицензии (включая оплату услуг посредника), возрастают по сравнению со случаем самостоятельного получения лицензии.

На получение лицензии на строительную деятельность фирма затрачивает от 1 мес. до 4 дней, 10 000 – 12 000 руб. при прохождении собственными силами, 4 000 руб. – при найме посредника.

Длительность получения лицензий в сфере транспортной деятельности оценивается посредниками в 2 недели. По мнению предпринимателей, длительность процедуры составляет примерно 20 дней без найма внешних посредников и 8 дней – при пользовании услугами последних. Расходы на данную процедуру оцениваются самими предпринимателями в 6000 руб. при самостоятельном прохождении и в 8 000 руб. при найме фирмы-посредника. Эти оценки в 2 раза ниже, чем оценки, данные посредниками (12000 и 18 000 руб., соответственно). Затраты выше нормативных показателей, которые составляют 1300 руб. + предлицензионные издержки + 2 500 – 2 900 руб. за услуги СЭС.

В Мониторинге административных барьеров, проводимом ЦЭФИР, сделан вывод о том, что в 2001-2002 гг. 12-16% фирм использовали посредников при получении различных лицензий. При этом в качестве основной причины (в 80% случаев) указывалось, что «с посредником легче». Также следует отметить, что в 20% случаев посредник был рекомендован властями. В 17% случаев было отмечено, что чиновники вымогали взятку при получении лицензии.

Центр независимых социологических исследований документировал в виде глубинных интервью обращение к посредникам при прохождении лицензирования и сертификации. Из интервью следует, что с высокой вероятностью в инструментарий посредников входят коррупционные методы.

### **Сертификация**

В исследовании, проведенном РЦЭР, делается заключение о том, что, несмотря на тяготы сертификации продукции и услуг, связанные с туманностью законодательства в данном вопросе, лишь сравнительно небольшое число предпринимателей стремится хотя бы частично переложить свои заботы на плечи посредников. По данным опроса, только 7,8% респондентов привлекали с этой целью специальную юридическую фирму, а 7,4% — просто нанимали специального сотрудника (юриста). Причём в Воронеже и Томской области дело обычно сводится к найму дополнительного сотрудника-специалиста — соответственно 11,1 и 6,8% опрошенных. Данные по Томской области подтверждаются исследованием 2, в котором сделан вывод о несформированности рынка посреднических услуг для этой области. В Москве при привлечении посредника для получения сертификатов предпочтение отдавалось специализированным фирмам.

Мотивы, побуждающие воспользоваться услугами посреднических фирм, в основном одинаковы во всех обследованных регионах. Приоритетное значение имеет стремление ускорить процесс сертификации. В целом по выборке на этот пункт ответа указали 60,9% опрошенных. В качестве второй по значимости причины респонденты ссылались на слишком “усложнённую” процедуру получения сертификата — 30,9% опрошенных. Затем указывали на большое количество документов — 23,5% опрошенных. На третьем и четвёртом по частоте упоминаний называли соответственно “постоянно меняющиеся правила” (19,6%), и “очень большое количество сертифицируемых товаров и услуг” (12,2%). Качество услуг, предоставляемых фирмами посредниками, в этом рейтинге стоит на последнем месте, собрав только 7,3% голосов.

В Калининградской области, согласно исследованию, проведенному FIAS, процедура сертификации, по мнению самих предпринимателей, может быть сокращена при найме посредников с 25 до 14 дней.

Следует подчеркнуть, что потребность в посредниках сильнее всего там, где хуже налажена работа государственных уполномоченных органов. В исследовании, проведенном РЦЭР, отмечалось, что в Воронеже оформление сертификатов уполномоченными органами осуществляется значительно быстрее, чем в других обследованных городах. Соответственно и заинтересованность воронежских предпринимателей в ускорении процесса сертификации с помощью посредников выражена значительно слабее, чем в других

городах. В Воронеже на этот пункт ответа указали только 35,3% опрошенных против 91,2% в Москве и 55,1% в Томской области.

Наибольшее развитие рынок посреднических услуг получил в Москве. Во всяком случае, так полагают 58,4% московских респондентов, что почти в 15 раз превышает число сторонников противоположной точки зрения. В Воронеже и Томской области доля предпринимателей, высоко оценивших уровень развития рынка посреднических услуг в своём регионе, значительно меньше и составляет соответственно 12,4 и 6,8%, причём доля тех, кто придерживается совершенно противоположного мнения, в Воронеже и Томской области вдвое выше.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что за пределами московского региона рынок посреднических услуг по сертификации МП пока не получил существенного развития.

По данным исследования, проведенного FIAS, процедура сертификации, по мнению самих предпринимателей, может быть сокращена при найме посредников с 25 до 14 дней.

По данным Мониторинга ЦЭФИР, использование посредников при прохождении процедур сертификации меньше, чем при получении лицензий – доля использования посредников составляет 6%. Основная причина, по которой предприниматели прибегают к помощи посредников, такая же как и для лицензирования – с посредником пройти сертификацию проще. Власти рекомендуют посредника реже, чем при лицензировании – в 8% случаев, а не в 21%. Коррупция также распространена меньше – вымогание взятки отмечено только в 9% случаев против 17% в случае лицензирования.

#### ***Процедуры, связанные с землей и недвижимостью***

В исследовании FIAS было обнаружено, что продолжительность процедуры отведения земельного участка для строительства по-разному оценивается экспертами и самими предпринимателями. Длительность процедуры может составлять до 3 лет, согласно мнению экспертов, и 163 дня (без посредника), или 90 дней – в случае найма организации-посредника, согласно опросу предпринимателей, сталкивавшихся с этими процедурами. Относительно совокупных расходов, связанных с процедурой, получены следующие оценки предпринимателей: 20 000 руб. – без найма внешней организации и 40 000 – при найме таковой. По мнению экспертов, они существенно занижены и не учитывают больших размеров неформальных плате-

жей и платежей в различные внебюджетные фонды (например, развития территории и инфраструктуры).

В отношении процедуры аренды земли под зданиями/сооружениями, по данным опроса в исследовании FIAS, продолжительность процедуры составляет 65 дней – при самостоятельном прохождении и 30 дней – при найме внешней фирмы-посредника. Посредники дают другую оценку. Они оценивают продолжительность процедуры примерно в 1 год, в то время как нормативная продолжительность ее составляет 210-305 дней. Затраты оцениваются предпринимателями в 11 000 руб. при самостоятельном прохождении и 5 000 руб. при найме внешнего посредника. Эти данные соответствуют оценкам, сообщаемым посредниками (9 000 руб.).

По данным Мониторинга ЦЭФИР, при решении вопросов с помещениями достаточно много фирм по всей территории Российской Федерации пользуются услугами посредников. В этой сфере рынок посреднических услуг развит достаточно широко. Доля фирм, нанимавших посредника при покупке помещения у государственных органов, составила 33%, при покупке у частной организации – 35%, что касается аренды, то здесь услугами посредников при работе с государственными органами воспользовались только 11% опрошенных, а при аренде помещения у частных фирм – только 5%.

Данные косвенно подтверждаются результатами исследования FIAS. В нем было выяснено, что в исследуемых областях (Пермская, Томская) опрошенные предприниматели предпочитали сами заключать договора аренды с собственником без использования посредников.

По данным Мониторинга ЦЭФИР, при прочих равных условиях фирмы, использовавшие посредников затрачивали примерно на 12 тысяч рублей больше фирм, обходившихся собственными силами.

Центр независимых социологических исследований выявил важную роль риэлторских фирм, выступающих посредниками между городской администрацией и фирмами, желающими арендовать принадлежащие городу (Санкт-Петербургу) помещения.

### ***Процедура регистрации***

Согласно исследованию, проведенному FIAS, продолжительность регистрации компании (15-18 дней) и затраты на эту процедуру (3000 – 4000 руб.), указанные участниками опроса, практически совпадают с оценками

посредников и не столь далеки от нормативных данных (1500 руб. + другие сопряженные издержки).

Согласно данным, полученным в исследовании FIAS, около 1/5 предпринимателей в Пермской области проходили те или иные регистрационные процедуры в 2001 г. Большинство таких предприятий (примерно 80%) занимались регистрацией сами, не привлекая посредников. Примерно 1/5 от всех проходивших регистрацию предприятий оплачивали в этот период те или иные виды услуг по различного рода договорам – чаще всего, на подготовку документов (1000 руб.). Занимаясь регистрацией собственными силами, предприятия обычно привлекали к их реализации одного сотрудника с заработной платой в 3000 руб. Это отнимало 5 рабочих дней данного сотрудника, вся же процедура длилась 3 календарных дня и требовала официальных расходов в размере 1 000 руб. Таким образом, регистрация юридических лиц была, в соответствии с мнением значительной части респондентов, довольно легко осуществимой.

В Мониторинге Административных барьеров ЦЭФИР рассматривалось привлечение посредников для ускорения процесса регистрации предприятия. В первом раунде опроса в 2001 году было выяснено, что более 55% опрошенных использовали посреднические услуги. Но против ожидания, это не ускорило процесс регистрации. Среднее время на регистрацию без посредника составляло 23 дня, с посредником – 24,1 день. Издержки, связанные с прохождением процедуры регистрации, также возросли соответственно в среднем с 3946 руб. до 5003 руб. Во втором раунде опросов в 2002 г. к посредникам прибегало только 41% опрошенных, в третьем (вторая половина 2003 г.) – до 47%, а в четвертом (2004 г.) – 45% от общего числа опрошенных.

При этом 100% фирм отметили, что причина привлечения посредника заключается в том, что «с посредником проще». Уровень давления со стороны чиновников и уровень коррупции ниже, чем в случае процедур сертификации и получения лицензий. Посредник был рекомендован органами власти только в 4% случаев, а вымогание взятки отмечено в 6% случаев. Эти показатели в 1,5-2 раза ниже, чем для процедуры сертификации, и в 3-4 раза ниже, чем для процедуры получения лицензии.

### **Раздел 3. Проблематика, гипотезы и инструментарий исследования**

#### **Вопросы исследования и гипотезы**

Оценка института посредников между частным сектором и государственными органами в современной российской экономике зависит от сочетания в этом институте двух упоминавшихся выше начал – экономии на издержках прохождения административных барьеров вследствие профессионального знания правил и процедур и иных выгод специализации, а также за счет экономии на масштабе, с одной стороны, и участия посредников в коррупции – с другой. Сектор посредников в соответствии со сказанным можно разделить на три сегмента (см. приведенную в разделе 1 Схему 2), в первом из которых посредники действуют главным образом легитимными средствами, во втором легитимные средства сочетаются с коррупционными, и в третьем основной целью посреднических организаций является содействие коррупции. В силу известных трудностей эмпирического исследования коррупции, провести точную границу перечисленных сегментов не представляется возможным, и приходится полагаться на непосредственно наблюдаемые характеристики рынка посредников. Последние, в свою очередь, могут служить косвенными индикаторами возможной коррумпированности. Кроме того, особенности организации и функционирования рынков посреднических услуг представляют интерес сами по себе.

Можно ожидать, что для первого, более или менее свободного от коррупции, сегмента посреднического рынка характерны следующие особенности:

- Отношения с ответственными государственными служащими носят формальный характер, неформальные связи практически или полностью отсутствуют.
- Высокая степень информированности участников рынка об организациях-посредниках, характере, характеристиках и стоимости оказываемых услуг и самих административных процедурах.
- Стоимость посреднической услуги складывается из издержек и близкой к средней по консалтинговому сектору нормы прибыли.

- Фирмы, проходящие данную административную процедуру и относящиеся по территориальному принципу к одному рынку, могут по-разному выстраивать свои отношения с уполномоченными органами, обращаясь к ним напрямую либо через посредников. Выбор стратегии зависит от особенностей фирмы (например, наличия собственной юридической службы), а также характера процедур госрегулирования.
- Государственные служащие практически не оказывают влияния на состояние и развитие рынка посреднических услуг.
- Посредники не заинтересованы в выстраивании неофициальных взаимоотношений с чиновниками.
- Организации-посредники могут как специализироваться исключительно на оказании посреднических услуг при прохождении административной процедуры, так и быть диверсифицированными, оказывая параллельно консалтинговые, юридические, информационные и прочие услуги.
- Незначительное упрощение административной процедуры не оказывает существенного влияния на спрос<sup>2</sup>, предъявляемый фирмами на услуги посреднических организаций; резкое ее упрощение и радикальное понижение соответствующего административного барьера заметно сокращают такой спрос.

Наиболее характерны для данного сегмента рынка посреднических услуг организации, оказывающие услуги по прохождению регистрации юридических лиц и постановке на учет в налоговых органах. Это обусловлено характером самой процедуры (относительная простота, прозрачность, стандартность) и массовостью спроса на нее.

Связь между конкурентностью и концентрацией посреднического рынка, с одной стороны, и его возможной коррупциогенностью, с другой, неоднозначна. С одной стороны, участие посредников в коррупции предполагает установление доверительных отношений с бюрократами, и такие отношения являются «специфическим активом» посреднических фирм, препятствуя конкурентному входу на рынок. С этой точки зрения конкурентность посреднического сектора указывает на его некоррупционность, характерную для первого сегмента. С другой стороны, конкурентность и

---

<sup>2</sup> Введение новаций может сопровождаться краткосрочным повышением спроса на услуги посредников как реакцией на существующую неопределенность.



коррупцированность могут сосуществовать друг с другом, например в тех случаях, когда имеется возможность выбора «оператора» административного барьера.<sup>3</sup> Далее, высокая концентрация сектора посредников может отражать недостаточную емкость спроса, характерную для сравнительно небольших региональных рынков, и значительные легитимные издержки входа (например, приобретение необходимых навыков), вследствие чего на таких рынках доминирующие посреднические фирмы могут иметь «естественную монополию», которая сама по себе с коррупцией не связана.

Второй сегмент рынка посреднических услуг, скорее всего, наиболее обширен и наиболее сложен для анализа. В связи с этим представляется целесообразным для каждой регулятивной процедуры, прохождение которой с помощью посредников может относиться к данному сегменту, проводить эмпирический анализ основных характеристик соответствующих посреднических услуг, по возможности давая количественные оценки, а в случае качественного оценивания – предлагая респонденту широкий набор различных опций. В результате, по степени и силе проявления различных характеристик возможно судить о величине вклада того или иного фактора в развитие рынка посреднических услуг и на этой основе строить условную шкалу, на одном полюсе которой будут находиться административные процедуры, продуцирующие наиболее развитые (и эффективные) рынки посредников, а на другом – рынки нецивилизованные, теневые, сопряженные с проявлением рентоориентированного и коррупцированного поведения государственных служащих. Для данного сегмента рынка посреднических услуг характерны следующие признаки:

- Ограниченность конкуренции (с учетом сделанных выше оговорок).
- Отношения с ответственными государственными служащими зачастую носят неформальный характер (данное явление может быть оценено качественно, а также на основе оценок субъектов предпринимательской деятельности относительно доли рынка посреднических услуг, принадлежащей аффилированным участникам).
- Наличие информационной асимметрии. Относительно невысокая степень информированности участников рынка об организациях-посредниках, характеристиках оказываемых услуг и самих административных процедурах.

<sup>3</sup> Примером может служить услуга по предоставлению регистрации бизнеса или граждан в различных районах города и окрестностей.

- Непрозрачное и дискреционное ценообразование на услуги посредников. Так, стоимость посреднической услуги по получению лицензии диктуется величиной издержек по выполнению лицензионных требований и условий и сложностью лицензии, а например, услуга по сопровождению сделок с недвижимостью оказывается не изолированной, а в пакете с подготовкой документов для сделки.
- Фирмы, проходящие данную административную процедуру и относящиеся по территориальному принципу к одному рынку, могут по-разному выстраивать свои отношения с уполномоченными органами. Они могут обращаться как напрямую, так и обращаться к услугам посредников. Однако в данном случае, в отличие от предыдущего, выбор продиктован не только (и не столько) внутренней структурой издержек и собственными возможностями клиента, сколько конфигурацией самой процедуры (включая и неформальный ее аспект). Соответственно, обращение к посредникам может быть отчасти сопряжено с нарушением отдельных установленных законом требований.
- В зависимости от силы воздействия коррупциогенных факторов и возможностей проявления рентоориентированного поведения государственных служащих последние сознательно создают стимулы для развития посреднических услуг с целью извлечения административной ренты (обеспечения постоянного потока частных доходов, а также получения разовых выплат от проходящих административную процедуру субъектов предпринимательской деятельности).
- Посредники заинтересованы в выстраивании неформальных взаимоотношений с чиновниками и в неформальном заключении отношения контракта, нарушение условий которого невыгодно как для одной, так и для другой стороны.
- Связь между упрощением административной процедуры и спросом на услуги посредников неопределенна.

К данному сектору в целях настоящего исследования могут быть отнесены услуги по получению лицензии, услуги по сопровождению сделок с недвижимостью, а также содействие в получении сертификата продукции и услуг.

В третьем секторе посреднических услуг коррупционный мотив оказывается доминирующим. Основные характеристики данного сегмента таковы:

- Низкий уровень конкуренции посредников.
- Отношения посредников с государственными служащими носят неформальный характер, все участники рынка посреднических услуг так или иначе аффилированы с уполномоченными органами, и между чиновниками и посредниками существуют долгосрочные симбиотические отношения.
- Субъекты предпринимательской деятельности обладают недостаточной информацией о характере административного барьера, а также роли и услугах посредников.
- Определение стоимости посреднической услуги во многих случаях затруднено, поскольку сама услуга носит специфический характер (не стандартизирована) и может сопровождаться оказанием сопутствующих услуг, предоставляемых в пакете.
- Субъекты предпринимательской деятельности практически не имеют выбора и вынуждены обращаться к услугам посреднических организаций при прохождении административной процедуры, причем к этому их явно либо неявно подталкивают сотрудники уполномоченных госорганов.
- Упрощение административной процедуры может привести к двум возможным последствиям: сужение рынка посреднических услуг в силу снижения спроса на административную процедуру как реакции на ослабление (устранение) коррупционного фактора, либо расширение этого рынка как компенсаторная реакция коррумпированного чиновничества на снижение административного барьера.

В описываемом сегменте с высокой вероятностью могут оказаться услуги, связанные с получением или использованием недвижимого имущества – получением землеотвода, согласованием предпроектной и проектной документации, получением разрешения на строительство и разрешения на ввод объекта в эксплуатацию и др.

При изучении *динамики* рынка посреднических услуг необходимо выделять факторы, влияющие на его развитие, и обращать особое внимание на структурные сдвиги. Так, наблюдаемый рост того или иного сегмента рынка посредников может быть обусловлен как экономической эффективностью данного института, так и усилением коррупционных стимулов. В первом случае росту необходимо дать положительную оценку и, по возможности, содействовать дальнейшему развитию (например, через законода-

тельное оформление деятельности посредников, упорядочивание ее регулирования), во втором – препятствовать проявлению негативных эффектов.

На основе данных рассуждений, анализа прежних исследований и предварительными интервью с участниками посреднических рынков были выдвинуты показатели, которые данные рынки могут характеризовать, и предложены их оценки, которые были выдвинуты в качестве гипотез для проверки на базе опросов (Таблица 1).

**Таблица 1. Показатели, характеризующие рынки посреднических услуг по прохождению отдельных административных процедур, наши предварительные оценки и источники информации, на основе которых предполагалось получить подтверждение этих гипотез \***

Показатели	Услуги по регистрации юридических лиц	Услуги по получению лицензии	Услуги по сопровождению сделок с недвижимостью	Услуги по получению земельного, согласованию проектной и проектной документации, получению разрешения на строительство
1	2	3	4	5
<i>Источник: субъекты предпринимательской деятельности</i>				
Степень информированности об административной процедуре, о посреднических организациях, о характеристиках оказываемых услуг	Высокая	Средняя	Средняя	Низкая

\* Оценки показателей носят априорный характер. Рассматриваемые рынки посреднических услуг по прохождению отдельных административных процедур могут быть неоднородны (соответственно, отдельные их сегменты могут иметь различные характеристики).

1	2	3	4	5
Способ выстраивания отношений с государственными служащими	Взаимодействуют напрямую или обращаются к услугам посредников	Взаимодействуют напрямую или обращаются к услугам посредников	Взаимодействуют напрямую или обращаются к услугам посредников	Вынуждены обращаться к услугам посредников
Факторы, определяющие выбор стратегии	Внутренняя структура издержек	Внутренняя структура издержек, конфигурация административной процедуры	Внутренняя структура издержек, конфигурация административной процедуры	Конфигурация административной процедуры
Доля рынка, принадлежащая аффилированным участникам	Близка к нулю	Сопоставима с долей, принадлежащей независимым участникам	Сопоставима с долей, принадлежащей независимым участникам	Все участники рынка посреднических услуг так или иначе аффилированы
<b>Источник: посреднические организации</b>				
Способ определения стоимости услуги	Затратный метод с учетом общего рыночного уровня цен	Определение стоимости посреднической услуги во многих случаях затруднено	Определение стоимости посреднической услуги во многих случаях затруднено	Определение стоимости посреднической услуги во многих случаях затруднено
Характер взаимоотношений с государственными служащими	Отношения носят формальный характер	В отдельных случаях носят неформальный характер	В отдельных случаях носят неформальный характер	Отношения носят неформальный характер
Степень диверсифицированности	Может быть различной	Может быть различной	Может быть различной	Высокая
<b>Источник: государственные служащие</b>				
Степень заинтересованности в существовании посредников	Практически отсутствует	Зависит от типа услуги (в целом, присутствует)	Присутствует	Большая степень заинтересованности

Между частным сектором и государством

1	2	3	4	5
Факторы заинтересованности в посредниках	Практически отсутствуют (сокращение работы по проверке документов)	Маскировка рентоориентированного поведения, снятие ограничения «самосохранения»	Маскировка рентоориентированного поведения, снятие ограничения «самосохранения»	Маскировка рентоориентированного поведения, снятие ограничения «самосохранения»
Оценка доли заявителей, обращающихся к услугам посредников	Сопоставима с долей обращающихся напрямую	Зависит от типа услуги (в целом, сопоставима с долей обращающихся напрямую)	Сопоставима с долей обращающихся напрямую	Значительно превышает долю обращающихся напрямую
<i>Источник: экспертные оценки</i>				
Характеристика оказываемой административной процедуры	Относительная простота, прозрачность, стандартность	Относительная сложность, специфичность, нестандартность	Специфичность, нестандартность	Широта дискреционных полномочий государственных служащих, непрозрачность, нестандартность
Характеристика спроса на услугу	Массовый	Дифференцированный	Дифференцированный	Единичный
Количество посреднических организаций	Относительно велико	Количество существенно ограничено	Количество ограничено	Невелико (мало)
Коэффициент концентрации**	Значение невелико	Относительно высок	Относительно высок	Высокое значение
Индекс Герфиндаля-Хиршмана***	Значение близко к нулю	Зависит от типа услуги****	Относительно высок	Высокое значение

\*\* - Сумма рыночных долей самых крупных фирм.

\*\*\* - Сумма квадратов рыночных долей фирм.

\*\*\*\* - В силу фрагментарности и слаборазвитости рынка услуг по получению лицензии.

1	2	3	4	5
Индекс энтропии ****	Высокое значение	Относительно невысокое значение (свидетельствующее, в частности о неоднородности рынка)	Относительно невысокое значение	Близок к нулю
Соотношение уровня цен с предельными издержками	Уровень цен близок к значению предельных издержек	Цены превышают предельные издержки	Цены превышают предельные издержки	Цены значительно превышают предельные издержки
Индекс Лернера	Значение близко к нулю	Зависит от типа услуги (в целом, порядка 0,5)	0,4 – 0,6	Значение близко к единице
Размер прибылей	Ниже или близок к среднему уровню по экономике	При прочих равных превышает прибыли на конкурентных рынках посреднических услуг	При прочих равных превышает прибыли на конкурентных рынках посреднических услуг	Превышает средний уровень прибыли по экономике
Развитость рынка посреднических услуг	Высокая	Слабая	Средняя	Слабая
Тип рынка	Приближается к конкурентному *****	Монополистическая конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия (в предельном случае монополия)

\*\*\*\* - Индекс взвешивает рыночные доли с помощью логарифмов от их обратной величины. В случае монополии индекс энтропии принимает наименьшее значение, равное нулю. В случае наличия некоторого количества одинаковых участников рынка индекс принимает наибольшее значение. Значение индекса отражает уровень однородности рынка (а стало быть, и применимость теоретических моделей при анализе рынков посреднических услуг).

\*\*\*\*\* - В отдельных случаях возможна монополизация рынка в силу естественных причин, среди которых ограниченная емкость рынка (один или несколько посредников полностью удовлетворяют предъявляемый на услугу спрос, соответственно, появление новых участников рынка по известным соображениям невозможно) и большие возможности

### **Методология исследования**

Для сбора необходимой для исследования информации использовалась комбинация формализованных и неформализованных опросов.

На стадии разработки и уточнения инструментария исследования был проведен анализ различных источников информации, а также консультации с представителями министерств и ведомств, участвующих в разработке политики регулирования и административной реформы, для выяснения их позиций в отношении развития посреднического рынка. Проводились также неформализованные интервью с представителями посреднического рынка, органов власти и предпринимателями. Основные цели проведения интервью – определение основных сфер и факторов развития посреднического рынка, подготовка детальной методики изучения рынков и разработка инструментария для проведения более широкого опроса на второй стадии. На данной предварительной стадии было опрошено 10 представителей посреднического рынка, 10 предпринимателей, имевших опыт работы через посредников, и 5 представителей органов власти, взаимодействующих с предпринимателями при прохождении процедур.

Далее был проведен пилотный опрос с использованием разработанного инструментария (анкета для предпринимателей и опросники для посредников и органов власти, инструкции по их заполнению), который позволил уточнить и усовершенствовать первоначальные формулировки вопросов.

В отношении представителей органов государственной и муниципальной власти, учитывая немногочисленность респондентов, был избран метод углубленных интервью. В отношении представителей посреднического рынка проводились полужформализованные опросы. Опрос предпринимателей проводился по формализованной анкете.

Важное значение для исследования имел выбор регионов для проведения опросов. Согласно результатам ранее выполненного исследования *Regulatory and Administrative Costs Survey Russia (Assessment of Administrative Barriers to Investment in Selected Subjects of the Russian Federation)*, FIAS, 2002, степень развития рынка посреднических услуг в определенной степени коррелирует с размерами (численностью) региона и количеством действующих предпринимателей. Так, сравнительно высокая степень развития

---

экономики на масштабе (средние издержки выше предельных). Под влиянием ряда факторов структура рынка может также характеризоваться доминированием одной фирмы.



этого рынка среди обследованных регионов была отмечена в Санкт-Петербурге (оценочная численность посреднических фирм более 100), средняя – в Калининградской области (несколько десятков), наиболее низкая – в Калужской (менее 20). Основным критерием при отборе регионов была принята степень развития посреднического рынка. При этом в выборку были включены регионы с различной степенью развития рынка посреднических услуг<sup>4</sup>. Кроме того, при отборе учтен фактор географического расположения, тип социально-экономического развития и другие.

В результате был выработан следующий список городов для проведения исследования:

- Санкт-Петербург
- Екатеринбург
- Калининград
- Томск
- Новгород

Опрос в регионах состоял из трех компонентов:

1. Опрос малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, проходивших отдельные административные процедуры, прибегая к услугам посредников.
2. Опрос представителей фирм (включая индивидуальных предпринимателей и просто физических лиц), оказывающих услуги по прохождению (сопровождению прохождения) различных административных процедур (регистрации, получения лицензий и других разрешений и т.д.).
3. Опрос представителей органов власти, участвующих в реализации этих административных процедур.

Опрос проводился анонимно.

#### **Опрос предпринимателей**

Первоначально устанавливались следующие показатели для составления выборки для проведения опроса. В рамках опроса требовалось опросить не менее 100 малых предприятий или индивидуальных предпринимателей в каждом из городов: Томск, Санкт-Петербург, В.Новгород, Калининград и Екатеринбург. Под малыми предприятиями в данном опросе пони-

---

<sup>4</sup> Степень развития рынка посреднических услуг оценивалась по данным предыдущих исследований.

### Между частным сектором и государством

маются предприятия – юридические лица с общей численностью занятых до 100 человек<sup>5</sup>.

Опрос проводился среди малых предприятий и индивидуальных предпринимателей, которые при прохождении определенных административных процедур привлекали посредников.

Административные процедуры разбиты на три блока:

1. Регистрация юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица.
2. Получение лицензий на отдельные виды деятельности.
3. Процедуры, связанные с недвижимостью и землей – приобретение прав на недвижимое имущество (помещения, земельные участки и т.п.), размещение объектов, строительство, перепланировка помещений, перевод помещений из жилого фонда в нежилой.

В выборку опроса включались малые предприятия или индивидуальные предприниматели, которые привлекали посредников для прохождения хотя бы одной из перечисленных групп процедур.

Были выработаны следующие целевые показатели для составления выборки опроса в регионах.

Город	Предприятия и индивидуальные предприниматели, которые проходили процедуру с помощью посредника:			Всего респондентов, ед.
	Регистрация юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица	Получение лицензий на отдельные виды деятельности	Процедуры, связанные с недвижимостью и землей	
Калининград	Не менее 40	Не менее 30	Не менее 30	Не менее 100
С.-Петербург	Не менее 40	Не менее 30	Не менее 30	Не менее 100
В. Новгород	Не менее 40	Не менее 30	Не менее 30	Не менее 100
Екатеринбург	Не менее 40	Не менее 30	Не менее 30	Не менее 100
Томск	Не менее 40	Не менее 30	Не менее 30	Не менее 100

<sup>5</sup> Отметим, что в Новгороде не удалось опросить 100 фирм, поскольку количество фирм в городе мало, кроме того, как выяснилось в результате исследования, рынок посреднических услуг там развит слабо. Фирмы, как правило, проходят административные процедуры самостоятельно.

Интервью проводилось с руководителем предприятия, индивидуальным предпринимателем или другим лицом, имеющим представление обо всех сторонах деятельности предприятия (как правило, заместитель руководителя). Для ответа на отдельные вопросы разрешалось привлекать других сотрудников предприятия.

Фактические результаты опроса предпринимателей оказались следующими:

Город	Количество интервью с предпринимателями	Регистрация	Лицензирование	Недвижимость
Калининград	106	84	64	63
Новгород	41	27	11	10
Санкт-Петербург	96	82	57	25
Екатеринбург	120	83	60	35
Томск	100	81	65	27
Всего	463	357	257	160

#### Опрос посредников

Опрашивались любые юридические лица или индивидуальные предприниматели, которые на более или менее систематической основе оказывают услуги по прохождению различных административных процедур. Количество опрашиваемых устанавливалось следующим образом:

Процедуры	Санкт-Петербург	Екатеринбург	Калининград	Новгород	Томск
Регистрация юридических лиц и предпринимателей без образования юридического лица, перерегистрация, оформление реорганизации, продажа готовых фирм, ликвидация	15	15	10	6	6
Получение лицензий на отдельные виды деятельности	15	15	10	6	6
Процедуры, связанные с недвижимостью и землей	15	10	7	6	6
Прочие процедуры	5	5	3	2	2
<b>Итого не менее</b>	<b>50</b>	<b>45</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>20</b>

Основным источником получения информации о фирмах, оказывающих услуги по прохождению изучаемых административных процедур, были рекламные газеты и журналы, сеть Интернет, открытые базы данных, а также информация, полученная от предпринимателей, пользовавшихся услугами посредников и от ранее опрошенных посредников.

Фактически в ходе опроса была получена информация от 160 посреднических фирм, региональное распределение практически совпало с планируемым.

### **Опрос представителей органов власти**

#### **Выборка опроса**

Должны были опрашиваться представители органов власти, участвующих в изучаемых процедурах:

1. Органы, осуществляющие регистрацию юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – Инспекции МНС. Респондентами в налоговых инспекциях выступают руководители или заместители руководителей отделов регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

2. Органы лицензирования, в том числе:

- строительной деятельности, деятельности по проектированию зданий и сооружений, геодезической деятельности (как правило, Федеральные лицензионные центры по такому-то региону при Федеральном агентстве по строительству и ЖКХ);
- медицинской деятельности и деятельности по распространению лекарственных средств и изделий медицинского назначения (подразделения региональных министерств или комитетов по здравоохранению);
- перевозки грузов и пассажиров автомобильным транспортом (отделения Российской транспортной инспекции);
- розничной продажи алкогольной продукции (подразделения региональной администрации или подразделения местной администрации).

Респондентами являлись руководители (или их заместители) отделов лицензирования соответствующего вида деятельности (либо специалисты органа лицензирования, уполномоченные на подготовку документов

соискателя лицензии, в том случае, если нет разделения по отделам) или руководители органа по лицензированию.

3. Органы, участвующие в процедурах, связанных с недвижимым имуществом (зданиями, сооружениями, помещениями, земельными участками):

- комитет по управлению муниципальным имуществом местной (городской) администрации;
- управление архитектуры и градостроительства местной (городской) администрации;
- комитет по земельным ресурсам и землеустройству региона;
- территориальный орган Федеральной регистрационной службы по региону (бывшие учреждения юстиции по регистрации сделок с недвижимым имуществом);
- подразделения местной администрации, подготавливающие распоряжение главы администрации (или правительства региона) по предоставлению земельных участков в собственность или аренду, переводу помещений из жилого фонда в нежилой, предоставлению зданий (помещений), находящихся в государственной или муниципальной собственности, в аренду;
- другие органы (в зависимости от специфики региона в части организации процедур, связанных с недвижимым имуществом, например орган власти, ответственный за охрану памятников).

В общем случае опрашивались заместители руководителей органа власти, либо руководители отделов, либо заместители руководителей отделов названных органов, которые ответственны за реализацию процедур, связанных с недвижимым имуществом.

Планировалось, что общее количество опрашиваемых в каждом регионе составляет не менее 20, из них:

- органы регистрации (налоговые инспекции) – не менее 6 в 3 налоговых инспекциях;
- органы лицензирования – не менее 8 в 4 органах лицензирования;
- органы, участвующие в процедурах, связанных с недвижимым имуществом, – не менее 6.

Опрос осуществлялся в виде личного интервью.

*Между частным сектором и государством*

---

К сожалению, количество опрошенных представителей государственных органов оказалось ниже запланированного ввиду нежелания многих чиновников участвовать в исследовании и отсутствия возможной замены одного органа на другой (кроме налоговых инспекций в отдельных регионах).

## **Раздел 4. Общий анализ рынков посреднических услуг**

В данном разделе проводится анализ опыта обращения к услугам посредников в целом, а также анализ общей оценки роли посредников со стороны предпринимателей, пользовавшихся услугами посредников. В следующих разделах книги анализируются три сегмента рынка посреднических услуг – в области регистрации, при получении лицензий и в области отношений, связанных с недвижимым имуществом.

### **Общая характеристика рынка посреднических услуг**

В ходе исследования была оценена емкость различных сегментов рынка посреднических услуг. Следует отметить, что полученные оценки для сегментов рынка, оказавшихся в фокусе данного исследования – сегменты, связанные с процедурой регистрации, лицензирования и отношений с недвижимостью, – смещены, поскольку выборка строилась таким образом, чтобы охватить фирмы, привлекавшие посредников при прохождении именно этих процедур. Для остальных процедур смещение имеет меньшую величину<sup>6</sup>. Смещение касается только величины полученных оценок. Относительный порядок полученных оценок соответствует относительному порядку емкостей рынков. В приведенной ниже таблице приводится информация об оценках объемов различных сегментов рынка посреднических услуг. Также показана доля фирм, привлекавших посредника для прохождения всей процедуры, а не отдельных ее этапов.

---

<sup>6</sup> Смещение в большую сторону в оценке емкости сегмента рынка, не входящего в фокус данного исследования, возникает из-за того, что существует класс фирм, использующих услуги посредников всегда, когда это возможно. Чем шире этот класс фирм, тем сильнее смещение полученной оценки.

**Таблица 2. Оценка емкости различных сегментов рынка посреднических услуг**

	доля фирм, прошедших процедуру *)	Из тех фирм, которые проходили процедуру			доля фирм, вовлеченных в рынок посреднических услуг	доля фирм, привлечавших посредника для всей процедуры **)
		проходили самостоятельно	привлекали посредника на отдельных этапах	привлекали посредника для всей процедуры		
Регистрация в качестве юридического лица или предпринимателя без образования юридического лица	98.70%	27.10%	35.70%	37.20%	72.00%	51.03%
Получение лицензий на отдельные виды деятельности	60.00%	28.80%	37.60%	33.60%	42.70%	47.19%
Регистрация изменений, внесенных в учредительные документы (при реорганизации, изменении организационно-правовой формы и т.п.)	39.10%	40.20%	23.50%	36.30%	23.40%	60.70%
Процедуры оформления земельных участков в собственность или аренду (в том числе переоформления права постоянного бессрочного пользования)	30.90%	37.70%	41.30%	21.00%	19.20%	33.71%
Сдача отчетности в налоговую инспекцию	94.20%	81.00%	13.30%	5.60%	17.90%	29.63%



	доля фирм, прошедших процедуру *)	Из тех фирм, которые проходили процедуру			доля фирм, вовлеченных в рынок посреднических услуг	доля фирм, привлечавших посредника для всей процедуры **)
		проходили самостоятельно	привлекали посредника на отдельных этапах	привлекали посредника для всей процедуры		
Процедура государственной регистрации прав на недвижимость	23.30%	33.30%	45.10%	21.60%	15.60%	32.38%
Процедура получения исходно-разрешительной документации, технических условий, архитектурно-планировочного задания	19.90%	34.80%	46.10%	19.10%	12.90%	29.29%
Процедура перевода помещения из жилого фонда в нежилой	14.50%	13.10%	49.20%	37.70%	12.60%	43.38%
Процедура согласования и экспертизы проектной документации на строительство (реконструкцию) здания, сооружения	17.10%	31.10%	48.60%	20.30%	11.80%	29.46%
Получение сертификата на продукцию или услуги	30.20%	67.40%	20.30%	12.30%	9.90%	37.73%
Таможенное оформление экспорта и/или импорта	12.30%	20.40%	63.00%	16.70%	9.80%	20.95%
Процедура получения разрешения на строительство	11.20%	36.20%	44.70%	19.10%	7.20%	29.94%

Между частным сектором и государством

	доля фирм, прошедших процедуру *)	Из тех фирм, которые прошли процедуру			доля фирм, вовлеченных в рынок посреднических услуг	доля фирм, привлекавших посредника для всей процедуры **)
		проходили самостоятельно	привлекали посредника на отдельных этапах	привлекали посредника для всей процедуры		
Процедура государственной приемки объекта (ввода в эксплуатацию)	12.10%	40.80%	42.90%	16.30%	7.20%	27.53%
Процедура получения земельного участка для строительства из государственной (муниципальной собственности)	7.80%	37.50%	50.00%	12.50%	4.90%	20.00%

\* - доля фирм из числа включенных в выборку

\*\* - доля от числа фирм, привлекавших посредника

Как свидетельствует таблица, наиболее емкий сегмент рынка посреднических услуг связан с регистрацией. Из числа фирм, включенных в выборку, 72% привлекали посредников, работающих на этом сегменте рынка. Еще раз следует подчеркнуть, что эту оценку нельзя распространять на все фирмы, проходящие процедуру регистрации. Однако вывод о том, что этот сектор наиболее емкий в смысле количества фирм, формирующих спрос, остается верным.

Второй по величине сегмент рынка – услуги посредников, связанные с получением лицензий. Этими услугами воспользовались 43% опрошенных предпринимателей. Эта оценка, так же как и для сегмента, связанного с регистрацией, является завышенной, однако она показывает, что среди фирм, прибегающих к услугам посредников, значительное число фирм участвуют в формировании спроса на этом сегменте рынка.

Значительным является сегмент рынка, связанный с оказанием посреднических услуг при сдаче отчетности в налоговую инспекцию. Этот сегмент рынка не был в фокусе исследования, поэтому полученную оценку следует считать несмещенной. Результаты исследования показывают, что около 18% всех фирм привлекают в той или иной степени посредников при сдаче отчетности в налоговую инспекцию. Вообще говоря, эта оценка не сравнима с оценками двух сегментов рынка, о которых говорилось выше. Возможно, этот сегмент рынка шире (с точки зрения фирм, формирующих спрос), чем сегмент рынка, связанный с получением лицензий.

Для каждой процедуры, относящейся к операциям с землей и недвижимостью, получены оценки, свидетельствующие об относительной небольшой величине рынка. Наибольший показатель получен для процедуры оформления земельных участков в собственность или в аренду – около 20% всех фирм участвуют в формировании спроса. Для других сегментов рынка здесь получены показатели от 5 до 16% (см. таблицу). Следует, однако, отметить, что фирмы, как правило, нуждаются в прохождении цепочки таких процедур, и поэтому масштабы спроса на этом сегменте рынка следует считать значительными.

Следует также отметить, что наименьший процент фирм, проходящих процедуру самостоятельно, отмечен для процедуры перевода помещений из жилого фонда в нежилой – только 13% фирм проходят процедуру самостоятельно. Для большинства остальных рассмотренных процедур доля фирм, проходящих процедуру самостоятельно, достаточно стабильна и составляет от 30 до 40 процентов.

Полученные выше оценки емкости рынка касаются *количества* фирм, прибегающих к услугам посредников. Несомненно, важным фактором, определяющим привлекательность того или иного сегмента для фирм, оперирующих на рынке (фирм-посредников, формирующих предложение), является объем услуг на различных сегментах рынка в стоимостном выражении, и прибыльность отдельных услуг. В силу ряда объективных причин<sup>7</sup>, прибыльность оказания услуг в сегменте регистрации ниже, чем в остальных сегментах. Однако регистрация – это первая процедура, которую проходит любая фирма в начале своей деятельности. Поэтому успешный опыт

<sup>7</sup> Прежде всего, это связано с тем, что процедура регистрации стандартизирована и относительно проста по сравнению с остальными процедурами.

обращения с посредником на этом этапе будет способствовать повторному обращению к тому же посреднику в дальнейшем.

Также следует обратить внимание на различия в практике привлечения посредников для прохождения всей процедуры или только ее части. Вообще говоря, если основным мотивом привлечения посредников является рыночный мотив – фирма стремится уменьшить собственные материальные и временные издержки, связанные с прохождением административных процедур через привлечение посредника, то доля фирм, привлекающих посредника для прохождения всей процедуры, должна быть выше. Если же первостепенное значение имеет «коррупционный» мотив – посредник аффилирован с органами власти и облегчает передачу взятки, то относительно более высокая доля фирм должна привлекать посредника для прохождения «части процедуры». Также следует принимать во внимание специфику процедур.

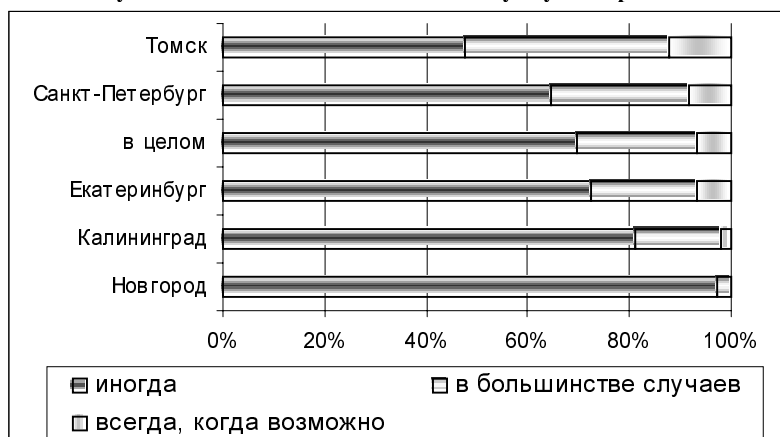
Реже всего частичное привлечение посредника происходит для процедуры регистрации изменений, вносимых в учредительные документы. Эту процедуру проходят фирмы, имеющие опыт работы. Чаще всего посредник привлекается для части процедуры при прохождении процедур сдачи отчетности в налоговую инспекцию, для ряда процедур, связанных с землей и недвижимостью (см. таблицу выше), а также для процедуры таможенного оформления экспорта и/или импорта.

Частота использования услуг посредников различается по регионам. Различия иллюстрирует приведенный ниже рисунок (Рис. 1).

В Новгороде фирмы предпочитают прибегать к услугам посредников реже, чем в остальных регионах, в которых проводилось исследование. В Томске фирмы обращаются к посредникам относительно чаще.

Была также исследована зависимость частоты обращения к посредникам от вида деятельности фирмы. При этом статистически значимых различий обнаружено не было.

Рисунок 1. Частота использования услуг посредников



#### Коррупционность рынка посредников

Предприниматели дали следующую оценку различных проявлений коррупционности на рынке посреднических услуг (Рис. 2).

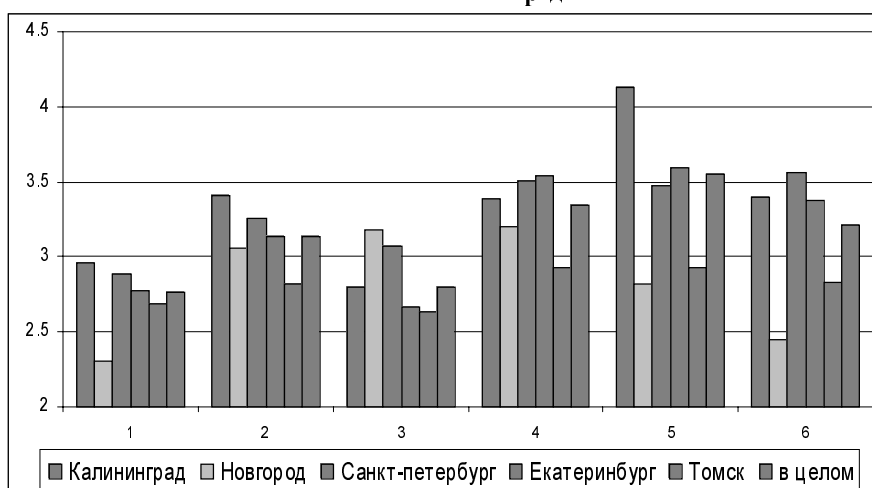
Использовалась шкала:

1 – Совсем не встречается; 2 – Встречается редко; 3 – Распространено, но не широко; 4 – Широко распространено; 5 – Практически все так работают.

Проявления коррупционности:

1. Органы власти настойчиво рекомендуют предпринимателю конкретных посредников.
2. Использование наличных расчетов за услуги посредников без оформления бухгалтерских документов.
3. Органы власти не хотят работать с некоторыми посредниками.
4. Между должностным лицом органа власти и посредником заключается негласный договор, по которому это должностное лицо само оформляет необходимые для прохождения процедуры документы как положено.
5. Использование посредниками неформальных платежей и подарков должностным лицам органов власти, от которых зависит принятие решения при прохождении административных процедур.
6. Посреднические фирмы помогают оформить установленные требования при прохождении административных процедур «формальным образом».

**Рисунок 2. Оценка частоты проявлений коррупционности при взаимоотношениях с посредниками**



В целом, наименее коррупционные взаимоотношения с посредниками наблюдаются в Новгороде, а наибольший процент проявления коррупции – в Калининграде.

Наиболее широко распространенные проявления коррупции – сговор между посредником и представителями органов власти и использование посредником неформальных подарков. Степень распространенности этих проявлений оценивается респондентами на уровне между «распространено широко» и «распространено нешироко». Следует отметить, что «широкое распространение» отмечено только в Калининграде. Наименее распространенные проявления коррупции – настойчивые рекомендации конкретных посредников и нежелание органов власти работать с некоторыми посредниками. Степень распространенности этих явлений оценивается как «распространено нешироко».

Отметим, что именно в Калининграде, где отмечены наиболее частые проявления коррупционности, отмечен также и самый большой разрыв между мнением предпринимателей в отношении развития рынка и увеличения количества посреднических фирм и оценкой предпринимателями предложения о передаче части функций госорганов посредникам. Возможно, это

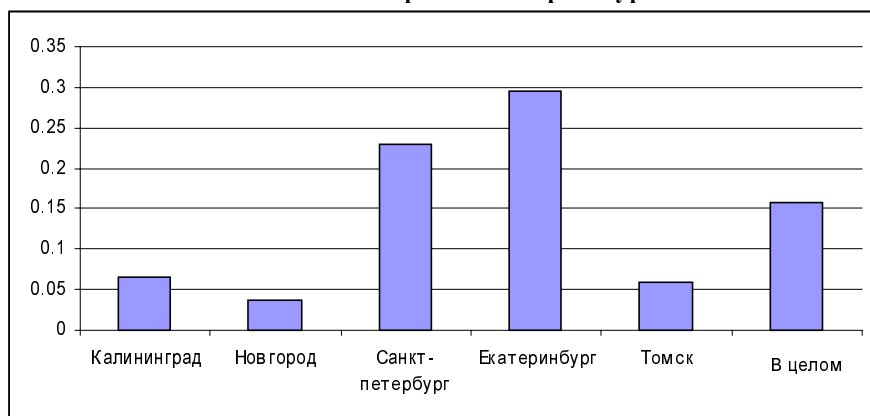
связано именно с высокой степенью коррупционности рынка посреднических услуг. В случае высокой коррупционности органов власти и их аффилированности с посредниками, привлечение последних действительно способно облегчить прохождение процедуры в силу того, что коррумпированные чиновники выстраивают чрезмерно высокие административные барьеры. Однако предприниматели понимают, что посредники сильно связаны с органами власти и опасаются ухудшения ситуации в силу увеличения монопольной (рыночной) власти посредников, если посредникам будет официально передана часть функций, выполняемых госорганами. Предприниматели, очевидно, опасаются усиления произвола со стороны посредников, что может выразиться в установлении завышенных цен в этом случае (возможно, эти ожидания и нерациональны с экономической точки зрения), причем эти цены будут легальными и будут включать в себя нелегальную составляющую.

В ходе исследования изучался вопрос о том, оказывалось ли давление с тем, чтобы предприниматель обратился к определенному посреднику. При этом были получены следующие результаты (Рис. 3).

Доля фирм, на которые оказывалось давление с целью выбора определенного посредника, составляет 15,7%. В Екатеринбурге эта доля наиболее высока – 30% фирм, также высока доля фирм и в Санкт-Петербурге – 23%. В трех остальных регионах доля фирм, на которые оказывалось давление, составляет менее 7%. Таким образом, имеют место значительные межрегиональные различия.

Также был исследован вопрос о том, насколько факт оказания давления определяется процедурой, которую проходит фирма, а также видом деятельности фирмы. На основании оценки логистической регрессионной модели были получены следующие результаты. Чаше, чем в среднем, давление оказывается на фирмы, проходящие процедуры получения исходно-разрешительной документации, технических условий, архитектурно-планировочного задания, а также на фирмы, проходящие процедуру регистрации изменений, внесенных в учредительные документы. Не было обнаружено статистически значимой зависимости факта оказания давления от вида деятельности фирмы.

**Рисунок 3. Частота оказания давления на фирмы во время прохождения административных процедур**



*Логистическая регрессия. Зависимая переменная – вероятность оказания давления с целью воспользоваться услугами определенного посредника со стороны органов власти.*

регистрация изменений	0.684 (1.95)*
лицензирование	0.279 -0.75
оформление земельных участков	0.112 -0.26
получение земельного участка для строительства	-0.046 -0.07
получение исходно-разрешительной документации	1.362 (2.62)***
согласование и экспертиза проектной документации	-0.254 -0.43
получение разрешения на строительство	-0.521 -0.76
процедура гос. приемки объекта	-0.058 -0.11
перевод из жилого фонда в нежилой	0.689 -1.4



	0.235
гос.регистрация прав на недвижимость	-0.48
таможенное оформление экспорта (импорта)	0.1
	-0.17
	0.003
получение сертификата	-0.01
сдача отчетности в налоговую инспекцию	0.872
	-0.78
	-0.499
Новгород	-0.42
	1.408
Санкт-Петербург	(2.35)**
	2.027
Екатеринбург	(3.62)***
	0.227
Томск	-0.32
	0.751
Производство потребительских товаров	-1.14
Производство продукции промышленного назначения	-0.579
	-0.51
	0.146
Розничная торговля	-0.35
	-0.225
Оптовая торговля	-0.51
	0.104
Услуги населению	-0.25
	-0.224
Услуги производственного назначения	-0.42
	0.397
Строительные и подрядные работы	-0.76
	-4.714
Constant	(3.75)***
Observations	377

Под коэффициентами указаны значения t-статистик.

\* – коэффициент значим на уровне 10%,

\*\* – коэффициент значим на уровне 5%,

\*\*\* – коэффициент значим на уровне 1%.

Сегментация рынка посреднических услуг

Опрошенные посредники следующим образом распределились по сегментам рынка посреднических услуг:

**Таблица 3. Сегментация рынка посреднических услуг**

	доля посредников, назвавших данный вид деятельности основным видом посреднических услуг	доля посредников, занимающихся данным видом деятельности
Услуги по регистрации и реорганизации юридических лиц, постановке на учет в налоговые органы, социальные фонды, внесению изменений в учредительные документы, услуги по ликвидации юрлиц и т.д.	39.0%	67.9%
Услуги, связанные с помощью предприятиям в получении лицензий	18.3%	48.5%
Услуги, связанные с помощью предприятиям в получении сертификатов	2.4%	22.4%
Услуги по оформлению земельных участков в собственность или аренду	5.5%	58.2%
Услуги по получению разрешений на размещение зданий, сооружений	3.1%	37.6%
Услуги по переводу помещений из жилого фонда в нежилой	9.2%	50.9%
Услуги, связанные с помощью предприятиям, когда у них проводятся проверки (инспекции) правоохранительными, налоговыми органами и/или различными органами контроля (надзора)	1.8%	29.7%
Другие посреднические услуги по прохождению административных процедур	20.7%	46.7%

Как видно, среди опрошенных посредников наибольшее количество занимается предоставлением посреднических услуг при прохождении процедуры регистрации – 39% фирм считают этот вид услуг своим основным видом деятельности и более двух третей занимаются этим видом деятельности. Посредничеством при получении лицензий занимается около половины опрошенных фирм, при этом основным видом деятельности посредничество при получении лицензий является только у 18% опрошенных посредников.

Следует отметить, что услугами, связанными с посредничеством при прохождении процедур, связанных с землей и недвижимостью, занимается большее количество фирм по сравнению с посредничеством при получении лицензий. Однако фирмы, занимающиеся посредничеством при прохождении процедур, связанных с недвижимостью (оформление земельных участков в собственность или в аренду; перевод помещений из жилого фонда в нежилой), реже называют эти виды услуг своим основным видом услуг (Табл. 4).

Представленные данные свидетельствуют о том, что наиболее специализированные посредники работают на рынках по оказанию услуг в сфере лицензирования и перевода помещений из жилого фонда в нежилой. Также высока степень специализации посредников в области сертификации, однако недостаточное количество наблюдений (только 4 посредника в выборке) не позволяет сделать статистически достоверного вывода.

Таким образом, получается следующая картина рынка посреднических услуг в целом.

Наибольшее число посредников действует на рынке посреднических услуг в сфере процедуры регистрации – 68% всех посреднических фирм занимаются регистрацией. Более половины из них (39% от общего числа посредников, или 57% от фирм, действующих на рынке услуг в сфере регистрации) считают посредничество при прохождении процедуры регистрации основным видом посреднических услуг. Из числа этих фирм половина считают посредничество своим основным видом деятельности. Этот показатель специализации посреднических фирм является относительно низким (в сравнении с другими сегментами рынка посреднических услуг). Таким образом, около 20% всех посредников специализируются на процедуре регистрации. Кроме того, еще 48% всех опрошенных посредников присутствуют на этом рынке.

**Таблица 4. Распределение посредников, для которых посредничество – основной вид деятельности по сегментам рынка посреднических услуг**

основной вид посреднических услуг	кол-во опрошенных посредников	доля фирм, для которых посредничество – основной вид деятельности (степень специализации посредников)
Услуги по регистрации и реорганизации юридических лиц, постановке на учет в налоговые органы, социальные фонды, внесению изменений в учредительные документы, услуги по ликвидации юрлиц и т.д.	61	50.8%
Услуги, связанные с помощью предприятиям в получении лицензий	27	74.1%
Услуги, связанные с помощью предприятиям в получении сертификатов	4	100.0%
Услуги по оформлению земельных участков в собственность или аренду	8	25.0%
Услуги по получению разрешений на размещение зданий, сооружений	5	20.0%
Услуги по переводу помещений из жилого фонда в нежилой	15	80.0%
Услуги, связанные с помощью предприятиям, когда у них проводятся проверки (инспекции) правоохранительными, налоговыми органами и/или различными органами контроля (надзора)	3	66.7%

В сегменте посреднических услуг, связанных с получением лицензий, работают около половины всех посреднических фирм. Из числа фирм, работающих в этом сегменте рынка, 38% считают, что посредничество при получении лицензий – основной вид посреднических услуг. Из числа этих фирм 74% отмечают, что посредничество для них – основной вид деятельности. Таким образом, специализация фирм в сегменте рынка посреднических услуг при получении лицензий высока. Около 13% всех опрошенных

посредников занимаются оказанием посреднических услуг при получении лицензий специализированно – для них этот вид деятельности основной. Также в этом сегменте рынка присутствует значительное количество посредников (еще 35% всех опрошенных посредников), для которых этот вид деятельности не является основным.

Данные по сегменту посреднических услуг в области прохождения административных процедур, связанных с недвижимостью, можно агрегировать. При объединении в одну категорию услуг по оформлению земельных участков в собственность или аренду, услуг по получению разрешений на размещение зданий, сооружений и услуг по переводу помещений из жилого фонда в нежилой, получают следующие характеристики рассматриваемого сегмента рынка:

- доля посредников, назвавших данный вид деятельности основным видом посреднических услуг, – 18%,
- из них назвали посредничество основным видом деятельности – 54%,
- доля посредников, занимающихся данным видом деятельности, – 68%.

Таким образом, около 10% опрошенных посредников – специализированные посредники в области операций с недвижимостью и землей. При этом на данном сегменте рынка посреднических услуг оперируют еще около 58% опрошенных посредников. Наиболее высокая степень специализации на части данного сегмента рынка по услугам в области перевода помещений из жилого фонда в нежилой – 80%. Следует особо отметить, что несмотря на то, что специализированных посредников в этом сегменте рынка меньше всего по сравнению с другими крупными сегментами рынка посреднических услуг, описанными выше, количество фирм, оперирующих на рынке, такое же, как на сегменте услуг по регистрации, и выше, чем в сегменте услуг по лицензированию.

Следует также отметить, что рассмотренные три наиболее крупных сегмента рынка посреднических услуг связаны между собой.

**Таблица 5. Взаимосвязь сегментов рынка по регистрации и лицензированию**

		лицензирование		всего
		нет	да	
регистрация	нет	46	7	53
	да	39	73	112
всего		85	80	165

Наиболее тесно связаны рынки регистрации и лицензирования. 65% фирм, оказывающих услуги в области регистрации оказывают также услуги в области лицензирования. Среди фирм, оказывающих услуги в области лицензирования, 91% также оказывают услуги в области регистрации. Таким образом, фирмы-участники рынка могут оказывать как услуги в области регистрации и в области получения лицензий по отдельности, так и пакетом. Фирмы же, действующие на этих рынках, – во многом одни и те же. Аспект, связанный с предоставлением пакетов услуг в данном исследовании, не рассматривался.

**Таблица 6. Взаимосвязь сегментов рынка по процедурам, связанным с землей и недвижимостью и сегмента по лицензированию**

		земля и недвижимость		Всего
		нет	да	
лицензирование	нет	19	66	85
	да	34	46	80
Всего		53	112	165

Сегмент рынка посреднических услуг при прохождении процедуры лицензирования и сегмент рынка посреднических услуг при прохождении процедур, связанных с землей и недвижимостью, также связаны между собой достаточно тесно – 58% фирм, оперирующих на рынке услуг в области лицензирования, оперируют также и в сегменте рынка, связанном с землей и недвижимостью. 41% фирм, оперирующих в сегменте рынка, связанном с землей и недвижимостью, оперируют также и на сегменте, связанном с лицензированием.

**Таблица 7. Взаимосвязь сегментов рынка по процедурам, связанным с землей и недвижимостью и сегмента по регистрации**

		земля и недвижимость		Всего
		нет	да	
регистрация	нет	9	44	53
	да	44	68	112
Всего		53	112	165

Здесь показатель взаимного проникновения сегментов рынка составляет 60%. То есть 60% фирм, оперирующих на одном из сегментов рынка, оперируют также и на другом. В данном случае получился симметричный результат.

Приведем также несколько показателей, характеризующих взаимное проникновение частей сегмента рынка посреднических услуг, связанных с прохождением процедур, касающихся земли и недвижимости.

Среди фирм, занимающихся переводом зданий и помещений из жилого фонда в нежилой, 85% занимаются также оформлением земельных участков в собственность или в аренду, и 58% – услугами по получению разрешений на размещение зданий и сооружений. И так далее.

Представляется возможным ввести симметричную меру взаимного проникновения сегментов рынка. Эта мера рассчитывается как доля фирм, оперирующих на обоих сегментах рынка от фирм, оперирующих на одном из двух сегментов рынка.

Данная мера является более грубой по сравнению с показателями взаимного проникновения, о которых шла речь выше. Вместе с тем она является более простой и достаточно точно отражает степень взаимного проникновения двух сегментов со стороны предложения.

**Таблица 8. Мера взаимного проникновения сегментов рынка**

пара сегментов	общее число фирм на двух сегментах	число фирм, оперирующих на обоих сегментах	мера проникновения
регистрация и лицензирование	119	73	0.61
регистрация и (земля+недвижимость)	156	68	0.44
лицензирование и (земля+недвижимость)	146	46	0.32
в сегменте (земля+недвижимость)			
оформление земельных участков в собственность или аренду и получение разрешений на размещение зданий, сооружений	93	55	0.59
оформление земельных участков в собственность или аренду и перевод помещений из жилого фонда в нежилой	109	71	0.65
получение разрешений на размещение зданий, сооружений и перевод помещений из жилого фонда в нежилой	97	49	0.51

Сопоставление приведенной в таблице меры взаимного проникновения рынков подтверждает сделанные выше выводы о взаимосвязи рынков.

### Характеристики посредников

По организационно-правовой форме опрошенные посредники распределены следующим образом:

**Таблица 9. Организационно – правовые формы посредников**

	кол-во посредников	доля в общем числе посредников
ООО	125	76%
ПБОЮЛ	11	7%
другое	29	18%
из них ЗАО	12	
адвокатская контора	3	

Следует отметить, что при опросе предпринимателей была получена несколько отличающаяся картина по юридическому статусу посредников, услугами которых они пользовались – доля ООО (в опросе предпринимателей ответ формулировался как «юридическое лицо») составляла 50-60% для различных процедур, что меньше, чем при опросе посредников, доля ПБОЮЛ в опросе предпринимателей была примерно такой же – около 10%. Было выяснено, что около 30% предпринимателей пользуются услугами посредников – физических лиц, не имеющих юридического статуса. Очевидно, что этот слой посредников не был опрошен в ходе настоящего исследования. Более того, опрос этих посредников – физических лиц без юридического статуса представляет чрезвычайно сложную задачу, поскольку большинство этих посредников предоставляют услуги, являющиеся в большей или меньшей степени нелегальными, и не хотят рассказывать о своей деятельности.

В ходе исследования изучалась численность сотрудников посреднических фирм. В таблице ниже приведены результаты оценки регрессионной модели зависимости численности работников в посреднических фирмах от ряда факторов.



**Таблица 10. Оценка регрессионной модели. Зависимая переменная – численность сотрудников**

группы независимых переменных	независимые переменные	численность работников фирмы в 2004 году
	услуги по прохождению административных процедур – основной вид деятельности	-1.875 (1.73)*
фирма предоставляет услуги ...	по регистрации	-4.431 (3.32)***
	связанные с помощью предприятиям в получении лицензий на отдельные виды	-0.468 -0.36
	связанные с помощью предприятиям в получении сертификатов на продукцию	-0.627 -0.44
	по оформлению земельных участков в собственность или аренду	0.447 -0.33
	по получению разрешений на размещение зданий, сооружений	1.877 -1.39
	по переводу помещений из жилого фонда в нежилой	1.322 -1
	связанные с помощью предприятиям, когда у них проводятся проверки (инспекции)	2.181 -1.65
	Новгород	-4.433 (2.07)**
	Екатеринбург	2.255 -1.21
Калининград		-0.612 -0.28
	Санкт-Петербург	2.645 -1.39
	константа	9.911 (4.72)***
	число наблюдений	146
	R-squared	0.26

Под коэффициентами указаны значения t-статистик. \* – коэффициент значим на уровне 10%, \*\* – коэффициент значим на уровне 5%, \*\*\* – коэффициент значим на уровне 1%.

Следует отметить следующие факты: численность сотрудников на фирмах, для которых посредничество – основной вид деятельности при прочих равных в среднем на 1,9 человека меньше, чем для остальных фирм. Численность сотрудников фирмы-посредника зависит от того, какие именно услуги оказывает посредник. Если посредник оказывает услуги в сфере регистрации, то численность сотрудников меньше, чем для остальных фирм в среднем на 4,4 человека. Численность сотрудников посреднических фирм существенно варьируется среди регионов. В Новгороде – самая низкая численность сотрудников – 3 человека, в остальных регионах численность сотрудников на посреднической фирме примерно одинакова – средняя численность от 9 до 11 человек, а медианное значение – 7 человек.

Связь с органами власти

**Таблица 11. Доля фирм, сотрудники которых когда-либо работали в органах власти**

город	доля фирм	стандартная ошибка
Томск	0.55	0.11
Новгород	0.25	0.10
Екатеринбург	0.56	0.07
Калининград	0.34	0.09
Санкт-Петербург	0.53	0.07
в целом	0.47	0.04

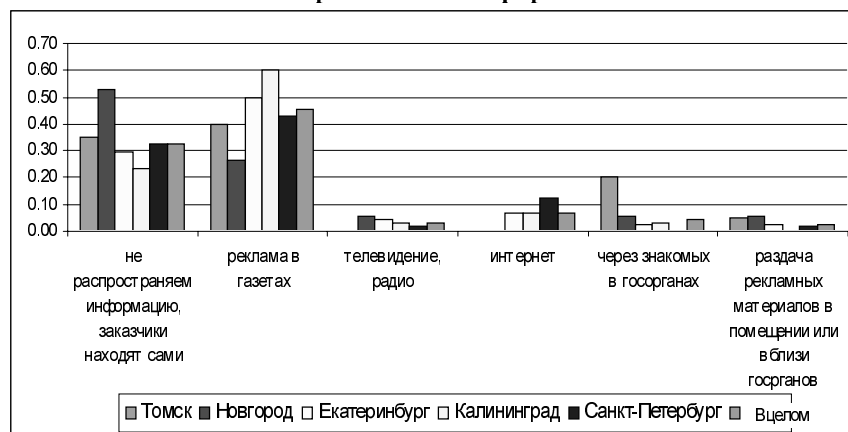
Полученные результаты не свидетельствуют напрямую о том, что в работе посредников важна связь с органами власти. Опыт, полученный сотрудниками во время работы в органах власти, несомненно, важен и полезен в работе посреднической фирмы. Таким образом, на рынке труда спрос на этих работников предъявляется как со стороны госорганов, так и со стороны посреднических фирм. Какое именно место работы выберут для себя эти сотрудники, зависит от предложенной им оплаты труда и других факторов. Однако тот факт, что почти половина фирм имеет в числе своих сотрудников бывших сотрудников органов власти, служит косвенным подтверждением, что это – существенный фактор для начала деятельности в качестве посредников.

Имеют место значимые межрегиональные отличия. В Новгороде доля фирм, сотрудники которых когда-либо работали в органах власти, составляет только одну четверть. В Калининграде доля таких фирм – около одной трети. Показатели для этих двух регионов статистически значимо отличаются от показателей других регионов.

#### Механизмы рекламирования

Фирмы используют различные способы привлечения клиентов.

**Рисунок 4. Способы привлечения клиентов посредническими фирмами**



Результаты исследования показывают, что наиболее распространенный способ привлечения клиентов – реклама в газетах. К этому способу прибегают 46% всех опрошенных посредников. Интересно отметить, что второй по частоте ответ – фирмы не заботятся о привлечении клиентов, полагаясь в основном на рекомендации своих бывших клиентов. Таких фирм 33%. Остальные Интернет рассматривается как основной способ привлечения клиентов в 7% случаев. Остальные способы упоминаются менее чем в 5% случаев.

Следует отметить, что имеют место существенные межрегиональные различия. В Новгороде посредники в наименьшей степени заботятся о привлечении клиентов – 53% фирм ответили, что они полагаются в ос-

новном на рекомендации своих бывших клиентов. В Калининграде фирмы в наибольшей степени прикладывают усилия для привлечения клиентов. В Томске 20% фирм отметили, что используют знакомых в органах власти для распространения информации, в то время как в других регионах этот показатель не превышает 5%. Следует отметить, что в Томске, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге примерно одинаковая доля фирм (53-56%) ответили, что у них работают бывшие сотрудники органов власти. При этом этот канал распространения информации активно используется только в Томске. Интернетом активнее всего пользуются в Санкт-Петербурге (12% фирм), а в Томске и Новгороде ни одна фирма не отметила Интернет как основной способ распространения информации.

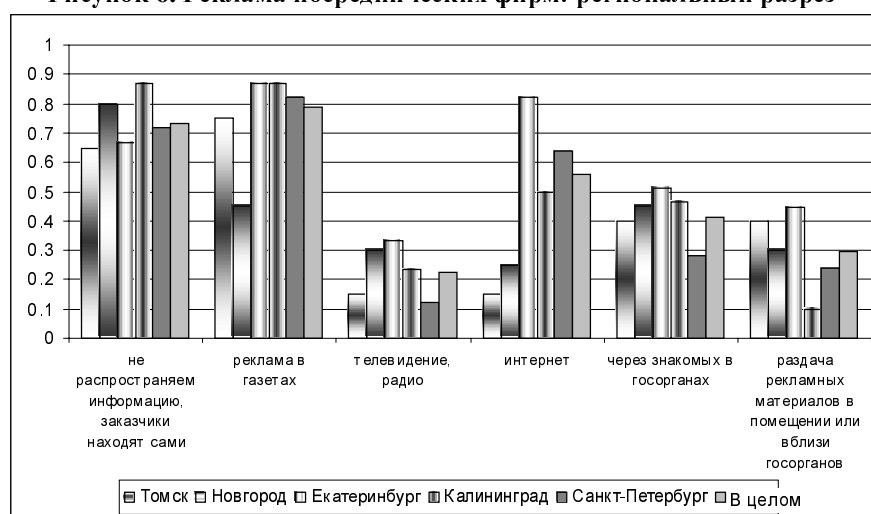
Рисунок 5. Способы рекламирования посреднических фирм



Также имеют место различия между процедурами. Посреднические фирмы, у которых основной вид деятельности – регистрация, прилагают наименьшие усилия к распространению информации о себе. Наибольшие усилия прилагают фирмы, у которых основной вид деятельности – лицензирование, и фирмы, у которых основной вид деятельности – перевод помещений из жилого фонда в нежилой.

В качестве дополнительной иллюстрации сделанных ранее наблюдений и выводов приведем частоту использования различных источников информации, необязательно в качестве основного источника информации.

**Рисунок 6. Реклама посреднических фирм: региональный разрез**



Здесь вновь выделяется Новгород тем, что посредники в этом регионе прилагают наименьшие усилия к распространению информации о себе. Вновь следует отметить, что регионы значительно различаются по степени использования Интернета.

#### Стоимость услуг

В ходе исследования изучалась стоимость услуг, оказываемых посредниками (Табл. 12).

Как видно, имеют место значительные межрегиональные отличия, в то время как официально установленные платежи за прохождение процедур одинаковы для всех регионов. Следовательно, разница в цене объясняется разницей в стоимости услуг посредников. Стоимость услуг посредников в некоторой мере объясняется различием в среднем уровне жизни в регионах, уровне доходов в регионах. Так, из представленных регионов

*Между частным сектором и государством*

самый высокий уровень доходов в Санкт-Петербурге. Однако в Санкт-Петербурге уровень цен практически по всем процедурам не является наиболее высоким.

**Таблица 12. Цены на некоторые посреднические услуги, руб.**

город	регистрация	лицензирование	оформление земельных участков в собственность или в аренду	разрешения на размещения зданий, сооружений	перевод из нежилого фонда в нежилой
Томск	3083		5625		22857
Новгород	3333		8375		19667
Екатеринбург	4358	14925	79500	246667	61267
Калининград	5428	10607	17813	23333	14214
Санкт-Петербург	5209	21023	10813		18750
В целом	4475	15426	31609	86136	31978

Пропуски в таблице означают, что по данной процедуре в регионе получено менее 5 ответов.

Срок оказания услуги

В следующей таблице представлены данные о средней длительности прохождения процедуры по регионам.

**Таблица 13. Средняя длительность процедур с привлечением посредников**

город	регистрация	лицензирование	оформление земельных участков в собственность или в аренду	разрешения на размещения зданий, сооружений	перевод из нежилого фонда в нежилой
Томск	8		64		153
Новгород	11		38		143
Екатеринбург	8	52	177	292	151
Калининград	6	47	77	161	67
Санкт-Петербург	9	46	88		118
В целом	8	46	98	159	120

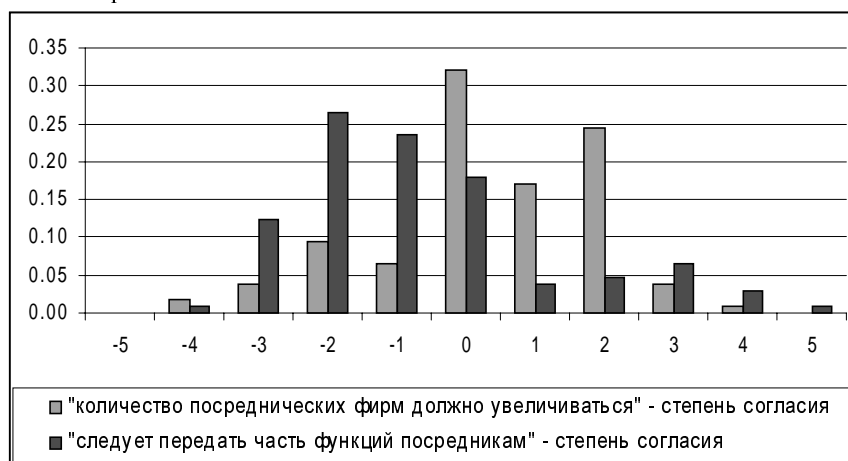
При оценке длительности прохождения процедуры можно было бы ожидать более однородных ответов по сравнению с оценкой стоимости посреднических услуг, однако и здесь имеют место существенные различия. Так, длительность процедуры регистрации колеблется от 6 дней в Калининграде до 11 дней в Новгороде. По процедуре лицензирования отличия небольшие. По процедуре оформления земельных участков в собственность или в аренду длительность составляет от 38 дней в Новгороде до 177 дней в Екатеринбурге. Перевод помещений из жилого фонда в нежилой занимает от 67 дней в Калининграде до более чем 150 дней в Томске и Екатеринбурге.

#### Оценка роли посредников

В ходе опроса изучалось отношение фирм к дальнейшему развитию рынка посредников и возможной передаче части функций, выполняемых госорганами, посредникам. Ниже приводятся результаты исследования.

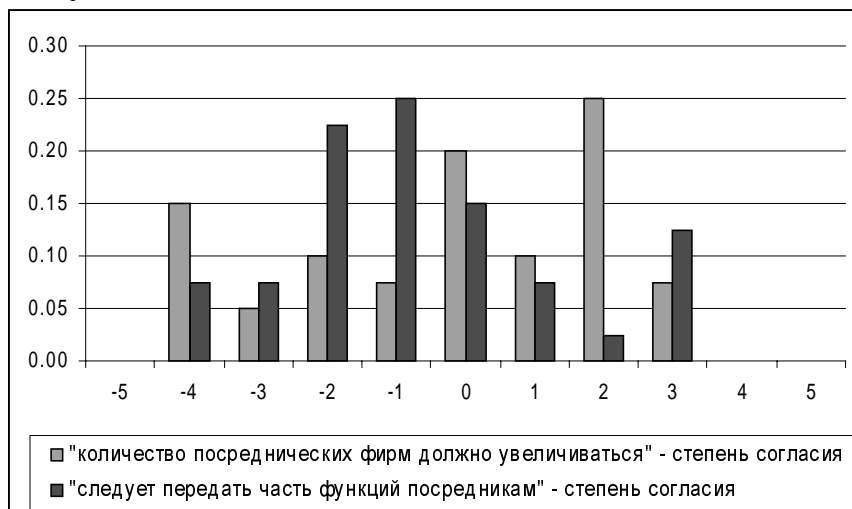
**Рис. 7. Оценка предпринимателями некоторых аспектов, связанных с ролью посредников**

Калининград

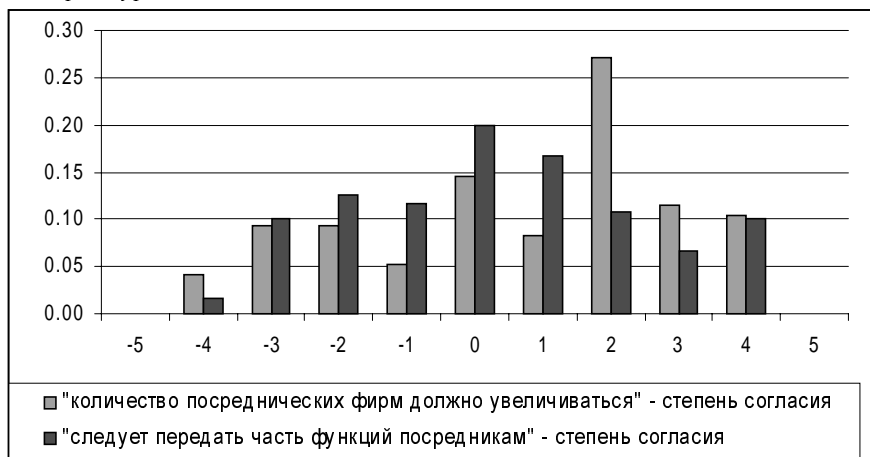


Между частным сектором и государством

Новгород

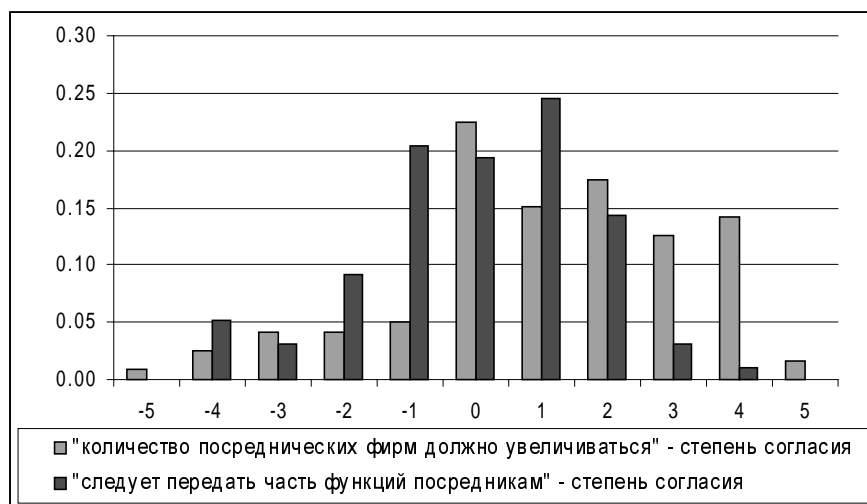


Екатеринбург





Томск



-5 – предприниматели убеждены в том, что количество посреднических фирм должно быть сокращено

0 – предприниматели не уверены

5- предприниматели убеждены в том, что количество посреднических фирм должно быть увеличено

Следует отметить, что значительная часть предпринимателей дала нейтральный ответ на вопрос о том, следует ли развивать рынок посреднических услуг и увеличивать количество фирм на нем, или же следует сокращать количество фирм – таких предпринимателей более 40% во всей выборке.

В Новгороде предприниматели настроены наиболее пессимистично в отношении дальнейшего развития рынка посредников. Лишь 33% предпринимателей более или менее уверенно ответили, что рынок посреднических услуг должен развиваться в дальнейшем, а 30% фирм отметили, что количество посредников должно уменьшаться.

Несколько более благожелательное отношение к посредникам сложилось среди предпринимателей Калининграда. Здесь процент сторонников развития рынка посреднических услуг такой же, как в Новгороде, но доля противников заметно меньше.

Наиболее благоприятное отношение к посредникам – в Томске и Екатеринбурге, где за развитие рынка посреднических услуг активно выступают 40-45% опрошенных, а активных противников – 7-12%. В Санкт-Петербурге доля активных сторонников развития рынка посредников также высока – 48%, но велика также и идея противников этой идеи – 23%.

В отношении передачи посредникам части функций, выполняемых госорганами, предприниматели настроены более осторожно, чем в отношении развития рынка посреднических услуг. Доля предпринимателей, не имеющих четкой позиции по данному вопросу, составляет 52%, в отличие от 40% в отношении вопроса о развитии рынка посреднических услуг. Процент активной поддержки этой идеи также невысок – 12% в отличие от 18% в предыдущем случае.

#### Динамика рынка посреднических услуг

Расширение или сужение масштабов деятельности фирм оценивается по двум показателям – изменение численности работников и изменение выручки фирм.

Таблица 14. Показатели деятельности рынка посреднических услуг

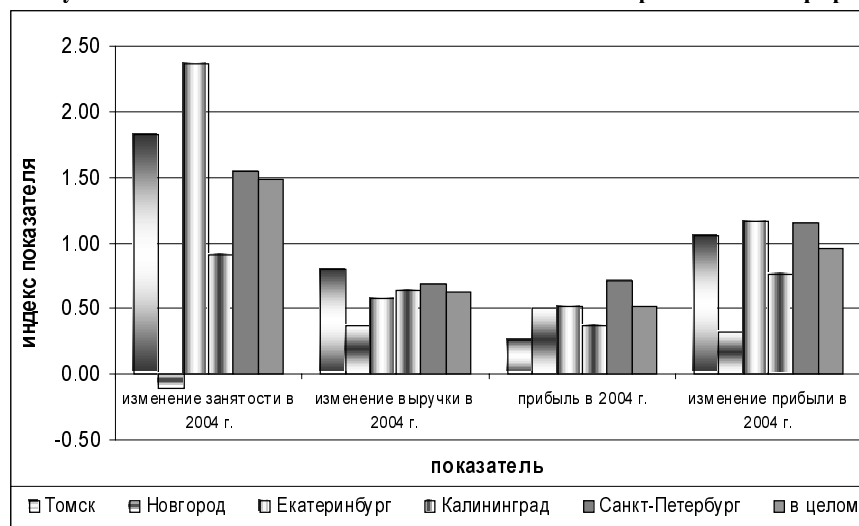
показатель	значение	среднее	медиана	кол-во фирм
численность работников	рост	3,6	3	62
	без изменений	0	0	62
	уменьшение	-3,1	-1	9
	в целом	1,48	0	133
выручка	рост			107
	без изменений			26
	уменьшение			15
прибыль в 2004 году	заметная прибыль			88
	близкая к нулю прибыль			64
	заметные убытки			4
изменение прибыли в 2004 году по сравнению с 2003 годом	значительный рост			44
	незначительный рост			59
	без изменений			28
	незначительное уменьшение			5
значительное уменьшение			4	

Таким образом, по всем показателям, в 2004 году ситуация на рынке посреднических услуг в целом, и на каждом из его сегментов, была бла-

гополучной. Большинству фирм удалось увеличить свою выручку в 2004 году, получить заметную прибыль, причем по сравнению с 2004 годом прибыль значительно выросла. Большинство фирм значительно увеличило численность работников.

Динамика рынка зависит от региона и вида деятельности. Межрегиональные отличия демонстрируются представленной ниже диаграммой.

**Рисунок 8. Индексы показателей деятельности посреднических фирм**



В качестве индексов используются следующие величины:

показатель	индекс показателя
изменение занятости	среднее по региону изменение числа занятых на 1 посреднической фирме
изменение выручки в 2004 г.	среднее по региону изменение выручки на фирме по шкале: 1 – выручка в 2004 г. выросла по сравнению с 2003 г. 0 – выручка не изменилась -1 – выручка в 2004 г. уменьшилась по сравнению с 2003 г.

*Между частным сектором и государством*

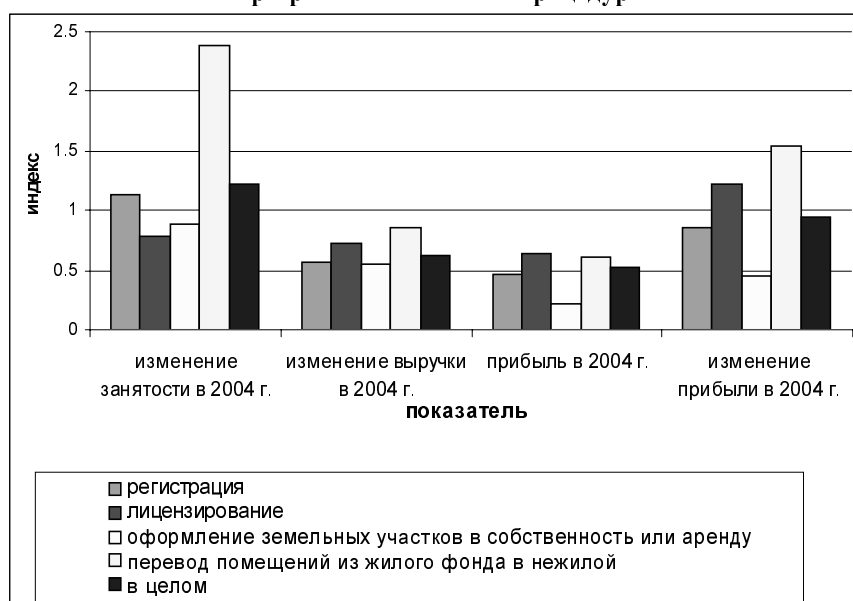
<b>показатель</b>	<b>индекс показателя</b>
прибыль в 2004 г.	средняя по региону оценка прибыли на фирме по шкале: 1 – фирма получила в 2004 г. заметную прибыль 0 – близкую к нулю прибыль -1 – фирма получила в 2004 г. заметные убытки
изменение прибыли в 2004 г.	средняя по региону оценка изменения прибыли на фирме в 2004 г. по сравнению с 2003 г. по шкале: 2 – прибыль в 2004 г. значительно выросла 1 – прибыль в 2004 г. незначительно выросла 0 – прибыль практически не изменилась -1 – прибыль в 2004 г. незначительно уменьшилась -2 – прибыль в 2004 г. значительно уменьшилась

Как видно, рост рынка посреднических услуг наблюдался практически во всех регионах. По показателю выручки во всех регионах в среднем отмечен рост выручки. По показателю занятости рост отмечен во всех регионах, за исключением Новгорода. Наиболее сильный рост отмечен в Екатеринбурге. Однако наиболее прибыльным рынок посреднических услуг в целом является в Санкт-Петербурге.

Также имеют место различия между процедурами. Приведенная ниже диаграмма иллюстрирует эти различия (Рис. 9).

По процедуре перевода помещений из жилого фонда в нежилой отмечен наиболее сильный рост занятости. Однако этот рост занятости не сопровождался столь же значительным ростом выручки. При этом оценка прибыльности близка к средней, а оценка изменения прибыли является наиболее высокой по сравнению с остальными сегментами рынка. Таким образом, можно сделать вывод о расширении данного сегмента, причем расширение было как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Однако рост спроса опережал рост предложения. На этот рынок был обеспечен вход фирм. В то же время половина фирм, функционирующих на этом сегменте рынка, получают заметную прибыль, а не прибыль, близкую к нулю.

**Рисунок 9. Индексы показателей деятельности посреднических фирм в разрезе оказываемых процедур**



На сегменте рынка по оказанию посреднических услуг в области оформления земельных участков в собственность или в аренду отмечен наименее существенный рост прибыли в 2004 году по сравнению с 2003 годом. При этом и общий уровень прибыли остается самым низким среди всех рассмотренных сегментов рынка. Изменение занятости и изменение выручки немного ниже средних показателей.

Показатели сегментов, связанных с регистрацией и лицензированием, близки между собой и близки к средним показателям. При этом прибыльность операций по лицензированию выше, чем прибыльность оказания посреднических услуг в сфере регистрации. Это, вероятно, отражает тот факт, что рынок посреднических услуг в области регистрации более конкурентен.

## **Раздел 5. Рынок посреднических услуг при прохождении процедуры регистрации**

Процедура регистрации рассматривается в данном исследовании как наиболее прозрачная и простая. Помимо простоты, процедура стандартизирована на уровне федерального закона, где четко установлены сроки, в течение которых должны рассматриваться документы, а также платежи за прохождение процедуры. Вообще говоря, чиновнику сложно найти формальный повод отказать фирме в регистрации, если предоставлены все необходимые документы. От предпринимателя требуется собрать необходимый пакет документов и пройти ряд процедур, достаточно формальных по своей сути. Таким образом, многие составляющие процедуры государственной регистрации юридического лица носят заявительный характер.

Все это приводит к тому, что возможности извлечения ренты для бюрократов при прохождении предприятиями этой процедуры сведены к минимуму и являются самыми низкими среди всех процедур, включенных в данное исследование.

Однако результаты исследования показали, что чиновникам удается извлекать ренту и при прохождении этой процедуры. При попытках бюрократов извлечь ренту при прохождении процедуры регистрации активную роль играют посредники, которые являются «карманными» партнерами бюрократов. В то же время многие предприниматели привлекают посредников для экономии собственного рабочего времени или ускорения процедуры в рамках закона. То есть существует значительная часть рынка оказания посреднических услуг при прохождении процедуры регистрации, на которой посредники не служат цели изъятия ренты у предпринимателей и передачи этой ренты чиновникам. Анализ полученных данных показывает также значительную разницу между регионами.

Перейдем к подробному описанию и анализу результатов, полученных в ходе исследования.

### Характеристика услуги

Основные виды услуг, предоставляемые на рассматриваемом сегменте рынка – оформление учредительных и других необходимых документов, без полной регистрации «под ключ» – этой услугой воспользовались 50% предпринимателей, а также регистрация юридического лица «под ключ», которой воспользовались 45% предпринимателей. Покупка уже зарегистрированной фирмы и покупка юридического адреса – гораздо менее востребованные услуги, ими пользуется менее 5% фирм. Следующая таблица показывает структуру услуг, предлагаемых на данном сегменте рынка посреднических слуг в разрезе регионов.

**Таблица 15. Услуги, полученные фирмами от посредников**

город	регистрация "под ключ"	только оформление документов	покупка гото- вой фирмы	покупка юр.адреса	другое
Калининград	0.50 (0.05)	0.48 (0.05)	0.01 (0.01)	0.01 (0.01)	0.02 (0.02)
Новгород	0.44 (0.10)	0.56 (0.10)			
Санкт- Петербург	0.41 (0.05)	0.46 (0.06)	0.07 (0.03)	0.05 (0.02)	0.09 (0.03)
Екатеринбург	0.54 (0.06)	0.42 (0.05)	0.01 (0.01)	0.02 (0.02)	0.04 (0.02)
Томск	0.33 (0.05)	0.60 (0.05)	0.01 (0.01)	0.05 (0.02)	0.06 (0.03)
всего	0.45 (0.03)	0.50 (0.03)	0.03 (0.01)	0.03 (0.01)	0.05 (0.01)

Приведена доля фирм, получивших тот или иной вид услуг. В скобках приведены стандартные ошибки.

Следует отметить, что имеют место статистически значимые межрегиональные отличия – в Томске меньше фирм регистрируются «под ключ», и больше – ограничиваются оформлением учредительных и других документов (т.е. неполная процедура осуществляется чаще, чем в среднем по выборке).

В ходе опроса задавался вопрос: «Предлагал ли Вам посредник услуги по предоставлению юридического адреса?». Количество фирм, ответивших положительно, приведено в следующей таблице.

**Таблица 16. Доля фирм, которым посредник предлагал услуги по предоставлению юридического адреса**

регион	доля фирм, %
Калининград	8%
Новгород	8%
Санкт-Петербург	36%
Екатеринбург	33%
Томск	28%
В целом	25%

Как видно, практика оказания услуг по предоставлению юридического адреса достаточно сильно распространена в Томске, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

#### ***Сроки и затраты***

По срокам прохождения процедуры, включая разбивку на рассмотрение документов в органах власти и время, которое документы находились у посредников, получены следующие результаты (Табл. 17).

Отметим, что оценки предпринимателей и посредников разнятся в Новгороде и Санкт-Петербурге. В трех других регионах оценки сроков прохождения процедуры близки. С точки зрения посредников, использование услуг посредников позволяет ускорить прохождение процедуры на 2-10 дней, в зависимости от региона.

Прохождение процедуры с использованием посредника, как видно, ускоряет прохождение процедуры в среднем на 7,5 дней. Следует отметить существенные различия между регионами несмотря на то, что существуют законодательно установленные нормативы, единые для всех регионов. Следует также отметить, что данные, полученные в опросе предпринимателей, пользовавшихся услугами посредников, дают более высокие оценки сроков прохождения процедуры с привлечением посредников. Разница составляет 4-7 дней.



**Таблица 17. Оценка предпринимателями сроков и затрат на прохождения процедуры регистрации**

город	при самостоятельном прохождении процедуры		при прохождении процедуры с привлечением посредников		срок нахождения документов на рассмотрении в госорганах при прохождении процедуры с привлечением посредников	
	среднее	медиана	среднее	медиана	среднее	медиана
Калининград	9.0	7	8,6 6,3	8 5	6,4	7
Новгород	33.0	20	18,3 20,3	14 10	17,1	14
Санкт-Петербург	19.8	10	20,4 9,1	20 6	20	17,5
Екатеринбург	12.3	10	17,1 8,4	14 7	14,6	19
Томск	14.9	7	13,5 6,3	14 7	8,8	7
В целом	16.9	10	15,9 9,4	14 6,5	16,2	10

(в верхней строке – оценка предпринимателей, в нижней строке – оценка посредников)

Наиболее оперативно работают органы власти в Калининграде и Томске. В Екатеринбурге, Санкт-Петербурге и Новгороде регистрирующие органы держат у себя документы фирм в 2-2,5 раза дольше.

В ходе опроса задавался также вопрос о величине денежных затрат на процедуру регистрации. Получены следующие результаты:

**Таблица 18. Денежные затраты фирм, связанные с процедурой регистрации**

регион	сумма, руб. (медиана)
Калининград	5000
Новгород	3600
Санкт-Петербург	7000
Екатеринбург	3000
Томск	5000
В целом	5000

Как видно, в Санкт-Петербурге, Калининграде и Томске денежные затраты относительно высоки, в то время как в Екатеринбурге и Новгороде – относительно низки.

#### **Факторы ценообразования**

Фирмы, действующие на этом рынке, при ценообразовании учитывают, прежде всего, уровень собственных затрат и цены конкурентов. Такие факторы, как платежеспособность клиентов и динамика спроса, принимаются во внимание некоторыми фирмами. Для небольшого количества посредников (20% от общего числа) основным фактором является платежеспособность клиентов. Динамику спроса никто из опрошенных посредников не назвал основным фактором. Приведенная ниже таблица иллюстрирует сделанные утверждения.

**Таблица 19. Факторы ценообразования на услуги посредников в сфере регистрации**

	<b>основной фактор</b>	<b>фактор принимается во внимание</b>
цены конкурентов	34.5%	80.0%
платежеспособность клиентов	19.0%	58.3%
динамика спроса	0.0%	31.7%
уровень затрат	37.9%	81.7%

Следующая таблица (Табл. 20) иллюстрирует структуру расходов посредников в области регистрации. Крупнейшие статьи расходов – оплата труда и официальные платежи. Существенную роль играют расходы на аренду и коммунальные платежи.

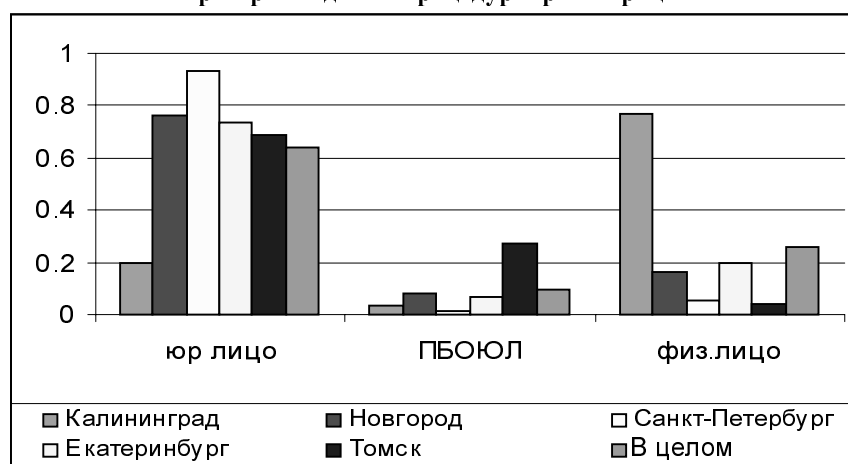
**Таблица 20. Структура затрат на услуги посредников в сфере регистрации**

<b>город</b>	<b>официальные платежи</b>	<b>подарки</b>	<b>оплата труда</b>	<b>аренда, комм.услуги</b>	<b>реклама</b>
Томск	32.9	6.6	34.1	18.8	7.5
Новгород	19.3	0.1	35.7	17.6	0.0
Екатеринбург	31.7	6.3	27.0	19.1	2.7
Калининград	10.0	5.4	42.9	19.2	5.2
Санкт-Петербург	35.6	2.8	29.2	18.8	0.0
в целом	27.2	4.4	32.8	18.8	2.7

При ценообразовании на свои услуги фирмы прибегают к ценовой дискриминации. Также имеет место дифференциация цен у различных поставщиков услуги на рынке.

#### Юридический статус посредника

**Рисунок 10. Юридический статус посредников, оказывающих услуги при прохождении процедуры регистрации**



Посредники имеют различный юридический статус. Они могут быть как юридическими лицами (в среднем по выборке 64%), так и частными предпринимателями без образования юридического лица (в среднем 10%). В ряде случаев – и таких случаев достаточно много – 26% – посредники не имеют юридического статуса и являются физическими лицами. Имеют место значительные межрегиональные различия. В Калининграде доля посредников – физических лиц значительно превышает эту долю для остальных регионов – 77% посредников являются физическими лицами. Соответственно, в этом регионе мало посредников – юридических лиц. В Санкт-Петербурге и Томске доля посредников – физических лиц ниже, чем в среднем по выборке. При этом в Санкт-Петербурге распределение посредников по их юридическому статусу смещено в сторону юридических лиц (фирм), а в Томске – в сторону ПБОЮЛ.

Относительно высокая доля посредников – физических лиц в Калининграде означает, что взаимоотношения между посредниками и их клиентами в этом регионе законтрактованы в наименьшей степени. Следствием этого являются более широкие возможности для распространения коррупции, поскольку факт передачи денежных платежей будет сложнее доказать.

Процедура регистрации могла претерпеть изменения после вступления в силу нового закона о регистрации в 2002 году. Однако, учитывая опыт предыдущих исследований, можно утверждать, что вступление в силу нового закона, установившего новые правила для прохождения процедуры регистрации, не обязательно приведет к мгновенной реализации этих новых правил на практике. Поэтому при дальнейшем анализе следует контролировать на год прохождения процедуры. Наличие структурного сдвига рассматривается как гипотеза, нуждающаяся в проверке.

### Общая характеристика рынка

#### Оценка размера рынка

Рынки посреднических услуг в различных регионах имеют разную емкость. Это связано с различным размером регионов (разный объем производства, разное количество фирм и т.д.). Однако тот факт, что внутри одного региона предприниматели называют сильно отличающиеся оценки количества действующих фирм, говорит о том, что предприниматели, в большинстве своем, имеют лишь приблизительное представление о посредниках. То есть нельзя говорить о том, что агенты, формирующие спрос, обладают полной информацией об агентах, формирующих предложение.

Таблица 21. Оценки количества посредников

город	среднее	1 квартиль	медиана	3 квартиль	кол-во ответов
Калининград	52.7	30	50	100	72
	83.7	30	50	100	26
Новгород	11.3	5	10	20	9
	23.8	10	20	20	17
Санкт-Петербург	214.2	50	100	200	61
	425.5	60	150	1000	44
Екатеринбург	105.6	30	100	150	77
	137.5	50	100	175	40
Томск	24.0	15	20	30	74
	55.9	20	50	100	19

В верхней строке приведены оценки предпринимателей, в нижней – посредников

В ходе опроса вопрос о количестве посреднических фирм, действующих на рынке, был задан также и посредникам. В результате был получен весьма неожиданный результат – не только оценки предпринимателей, но и оценки самих посредников имеют существенный разброс. То есть ни предприниматели, ни даже сами посредники, в большинстве своем, не обладают достоверной информацией о масштабах предложения на рынке.

Более того, во всех регионах разброс ответов посредников аналогичен разбросу ответов предпринимателей – клиентов посредников. Полученный результат означает, что ни предприниматели, ни посредники не обладают достоверной информацией о размерах рынка и о количестве функционирующих на рынке со стороны предложения фирм – посредников.

Вместе с тем средние и медианные значения оценок, полученных от предпринимателей и посредников в регионах, достаточно близки друг к другу (за исключением Санкт-Петербурга), что позволяет тем не менее сделать оценки количества посреднических фирм, действующих на сегменте рынка посреднических услуг в сфере регистрации.

В Калининграде действует около 50 фирм, в Новгороде – 10-20, в Санкт-Петербурге – 100-150, в Екатеринбурге – около 100, в Томске – 20-50 фирм. Эти оценки отражают масштабы экономик регионов, и соответственно количество малых предприятий.

Также в ходе исследования были получены оценки спроса на сегментах региональных рынков.

**Таблица 22. Оценка посредниками емкости рынка – количество фирм, ежегодно проходящих процедуру регистрации**

город	среднее	1 квартиль	медиана	3 квартиль	кол-во ответов
Томск	516	40	300	1000	7
Новгород	67	50	75	100	6
Екатеринбург	1829	300	700	2000	15
Калининград	207	100	135	300	10
Санкт-Петербург	2045	500	600	1000	17

В Томске и Новгороде получено недостаточное количество ответов на данный вопрос. В трех других регионах большинство посредников не располагают адекватной информацией о масштабах рынка (потенциальных клиентов), поскольку ответы респондентов имеют существенный разброс.

Тем не менее наибольшие оценки для масштабов спроса на рынке получены в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге. Полученный результат несколько противоречит ожиданиям – размер экономики Санкт-Петербурга в несколько раз больше размера экономики Екатеринбурга. Оценка масштабов предложения не противоречит ожидаемой разнице в несколько раз (хотя и не служит убедительным доказательством). Оценка масштабов спроса показывает, скорее, примерное равенство спроса на рынке. Оценка спроса в Томске выше, чем оценка спроса в Калининграде. С точки зрения предложения была обратная ситуация. Такое различие указывает на то, что спрос на рынке в Томске искусственно подогревается. Наименьшая оценка для спроса, как и наименьшая оценка для предложения, получены в Новгороде. Это является ожидаемым результатом.

Несмотря на отмеченную разницу в оценке масштабов спроса и предложения (количества субъектов, формирующих спрос и предложение), посредники достаточно однородно оценивают долю фирм, пользующихся услугами посредников. По всем регионам оценка количества фирм, пользующихся услугами посредников при прохождении процедуры регистрации, колеблется от 65 до 75% (принимается во внимание медиана), причем вариация в этих оценках небольшая. Опыт повторного обращения к посредникам.

Посредники, оказывающие услуги при прохождении процедуры регистрации, в большинстве случаев, занимаются и оказанием других посреднических услуг. Данные, полученные в ходе опроса предпринимателей, подтверждают вывод о многопрофильности посредников, полученный в ходе опроса посредников.

**Таблица 23. Доля посредников, оказывающих другие услуги, помимо регистрации**

<b>регион</b>	<b>доля посредников, оказывающих другие услуги</b>
Калининград	87,2%
Новгород	66,7%
Санкт-Петербург	66,7%
Екатеринбург	90,8%
Томск	87,0%
В целом	81,6%

При этом в Новгороде посредники менее специализированные – оказанием других услуг занимаются 40% посредников, а в Екатеринбурге – более специализированные – 69%.

### ***Структура рынка***

При обращении к посреднику предприниматели могут выяснить, что посредник не может оказать им тот набор услуг, который от него ожидают, или же предлагает оказать больший набор услуг. Однако в результате опроса выяснилось, что в подавляющем большинстве случаев посредник оказывает набор услуг, который соответствует ожиданиям предпринимателя. Доля таких фирм составляет 80-90% в различных регионах. Вместе с тем в Томске около 18% предпринимателей отметили, что получили от посредника набор услуг больший, чем они ожидали, в то время как в остальных регионах доля таких предпринимателей не превысила 4%.

Значимость межрегиональных различий более точно оценивается из мультиномиальной модели (Табл. 24).

Из представленных здесь результатов следует, что Томск выделяется из всех регионов – посредники в Томске чаще оказывают больший набор услуг, чем тот, на который рассчитывают предприниматели. Причем это не связано ни со спецификой типа услуг, ни со специфическими причинами, по которым предприниматели обращаются к посредникам. Вероятная причина здесь – попытки навязать дополнительные услуги. Это наблюдение еще раз подчеркивает тот факт, что Томск выделяется из группы остальных регионов. В Новгороде посредники относительно чаще оказывают меньший набор услуг, чем ожидают их клиенты.

В ходе исследования изучался вопрос о возможности входа на рынок для посредников. Возможности войти на рынок в различных регионах были оценены следующим образом. В Новгороде и Екатеринбурге вход на рынок достаточно свободный, в то время как в Томске и в Санкт-Петербурге войти на рынок сложно. В Калининграде получена оценка, средняя между «сложно» и «просто».

**Таблица 24. Результаты оценки мультиномиальной регрессионной модели. Зависимая переменная – вероятность выбора респондентом соответствующего варианта ответа**

		меньше, чем ожидалось	больше, чем ожидалось
услуга	регистрация «под ключ»	-0.580 (0.65)	20.013 (.)
	оформление необходимых документов	-0.732 (0.82)	19.675 (38.74)***
город	Калининград	-0.785 (1.04)	20.874 (.)
	Санкт-Петербург	<b>-1.476</b> (1.87)*	<b>21.172</b> (16.46)***
	Екатеринбург	<b>-1.400</b> (1.82)*	<b>21.285</b> (17.31)***
	Томск	<b>-2.177</b> (2.27)**	<b>23.566</b> (20.84)***
	регистрация после 2002 г.	0.758 (1.61)	0.328 (0.66)
группа причин использования услуг посредника	отсутствие информированности	0.460 (0.90)	-0.638 (1.24)
	желание ускорить процедуру	0.482 (0.91)	1.065 (1.63)
	экономия собственного времени	-0.111 (0.21)	0.751 (1.32)
	взаимоотношения с органами власти	0.579 (1.11)	0.249 (0.47)
	константа	-1.863 (1.60)	-45.763 (37.63)***
	кол-во наблюдений	353	353

Группа для сравнения – экономия собственного времени. Индикаторная переменная для Новгорода не включена в регрессию в силу мультиколлинеарности. Наблюдения для Новгорода в регрессию входят. Под коэффициентами указаны значения t-статистик. \* – коэффициент значим на уровне 10%, \*\* – коэффициент значим на уровне 5%, \*\*\* – коэффициент значим на уровне 1%.



**Таблица 25. Оценка посредниками возможности входа на рынок посреднических услуг в сфере регистрации**

город	среднее	медiana	кол-во ответов
Томск	2.00	2	8
Новгород	2.71	3	7
Екатеринбург	2.73	3	15
Калининград	2.25	2,5	12
Санкт-Петербург	2.06	2	18
В целом	2.33	2	60

Использовалась шкала: 1. Очень сложно /2. Сложно / 3. Просто / 4. Очень просто.

Важной характеристикой рынка является возможность у потребителей услуг выбирать из нескольких посредников. В ходе исследования было выяснено, что большинство фирм, обращавшихся к посредникам (81%), не озадачиваются выбором из нескольких посреднических фирм. Те предприниматели, которые выбирают посредников, выбирают из 2-5 посреднических фирм. Более подробная информация представлена ниже в таблице.

**Таблица 26. Доля фирм, рассматривавших несколько вариантов при выборе посредника**

регион	доля фирм
Калининград	18,8%
Новгород	12,0%
Санкт-Петербург	27,2%
Екатеринбург	10,6%
Томск	22,2%
В целом	19,0%

Межрегиональные различия, а именно тот факт, что в Новгороде и Екатеринбурге фирмы, пользующиеся услугами посредников при прохождении процедуры регистрации – только 10% против 19-22% в других регионах, является статистически значимым. Таким образом, рынок в этих регионах – менее конкурентный, чем в остальных.

Полученный результат, что большинство предпринимателей обращаются лишь в одну фирму, имеет неоднозначную трактовку. С одной стороны, этот результат можно рассматривать как подтверждение того факта, что оказание посреднических услуг при прохождении процедуры регистра-

ции является стандартной услугой, и поэтому рынок посреднических услуг близок к рынку совершенной конкуренции, на котором нет смысла выбирать между различными продавцами услуги. С другой стороны, обращение только в одну фирму без поиска альтернатив может свидетельствовать о том, что рынок монополизирован, или же на рынке все же есть конкуренция, но для получения услуги чиновники «направляют» предпринимателей в конкретную фирму. Также возможной причиной недостаточно высокого предложения (небольшое количество фирм на рынке), за счет которого возникает отсутствие конкуренции, может быть недостаточный спрос. В случае невысокого спроса фирмам-посредникам сложнее воспользоваться эффектом экономии от масштаба, уменьшающим издержки посредников по сравнению с издержками фирм на прохождение процедуры. Этим обусловлено небольшое количество фирм, формирующих предложение на рынке. Одной из причин невысокого спроса на услуги посредников может являться высокое качество работы госорганов.

Более того, оказывается, что выбирала ли фирма посредника, не зависит от того, какой услугой пользовалась фирма – полной регистрацией «под ключ», или оформляла через посредника лишь некоторые документы. Однако имеет значение причина, по которой фирма обратилась к посреднику. Фирмы, обращавшиеся к посреднику с целью ускорения процедуры, при прочих равных, чаще выбирают из нескольких посредников, чем фирмы, указавшие другие причины. Фирмы, проходившие процедуру регистрации после 2002 года, также чаще выбирали посредника. Это говорит о том, что в целом после упрощения процедуры в 2002 году рынок посреднических услуг стал более конкурентным. Это, безусловно, является положительным последствием проводимых реформ по дерегулированию и упрощению административных процедур.

Источник получения информации о посреднике оказывает существенное влияние на стремление предпринимателя выбирать из нескольких посредников. По результатам оценки логистической регрессии, в которой зависимая переменная – вероятность того, что фирма выбирала из нескольких посредников, получены следующие результаты. Получение информации из Интернета или через телевидение существенно повышает вероятность того, что при выборе посредника предприниматель воспользуется выбором. Если посредник был рекомендован в органе власти, то предприниматель не выбирает, а обращается к этому посреднику. В имеющейся выборке этот результат выполняется на 100% (и поэтому соответствующая переменная

исключена из регрессии). В том случае, если посредник рекомендован знакомыми, то, при прочих равных, вероятность того, что предприниматель будет выбирать из нескольких посредников, уменьшается более чем в 3 раза.

**Таблица 27. Результаты оценки логистической регрессии. Зависимая переменная – вероятность выбора из нескольких посредников**

	факторы (независимые переменные)	предприниматель выбирает из более чем 1 посредника
регион	Калининград	-2.097 (3.02)***
	Новгород	<b>-3.241</b> (5.80)***
	Санкт-Петербург	-2.576 (3.79)***
	Екатеринбург	<b>-3.620</b> (4.81)***
	Томск	<b>-3.549</b> (9.06)***
	Регистрация юридического лица "под ключ"	-0.307 (0.43)
	Оформление учредительных и других необходимых документов	0.524 (1.55)
источник информации	Газеты, журналы	0.503 (1.52)
	Телевидение	<b>1.820</b> (4.06)***
	Интернет	<b>0.999</b> (4.78)***
	Объявления на улице	-1.231 (0.88)
	Объявление в здании органа регистрации	-0.396 (0.31)
	Рекомендован знакомыми	<b>-1.214</b> (2.55)**
	рекомендация в органах власти	<b>все фирмы НЕ выбирают посредников</b>
	регистрация после 2002 года	0.448 (1.10)
причина	отсутствие информированности	<b>0.681</b>

*Между частным сектором и государством*

обраще- ния к посред- нику	желание ускорить процедуру	(2.45)**
		<b>1.204</b>
		(4.21)***
	экономия собственного времени	0.551
		(0.82)
	взаимоотношения с органами власти	0.508
		(1.24)
	количество наблюдений	328

Под коэффициентами указаны значения t-статистик. \* – коэффициент значим на уровне 10%, \*\* – коэффициент значим на уровне 5%, \*\*\* – коэффициент значим на уровне 1%.

Также были получены оценки конкурентности рынка со стороны предложения (из опроса посредников).

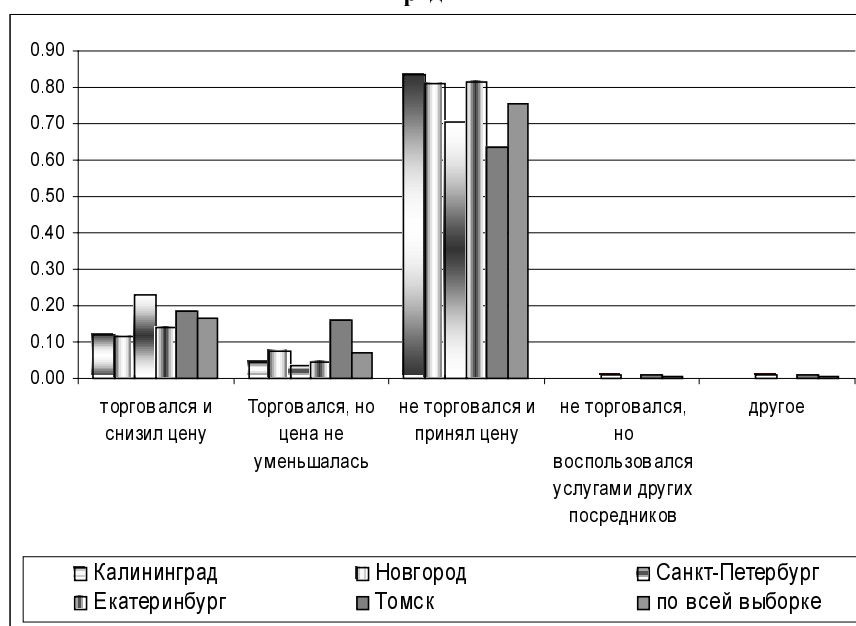
**Таблица 28. Доля клиентов, обратившихся к посреднику и оформивших впоследствии заказ**

город	среднее	медиана
Томск	0.91	0.90
Новгород	0.85	1.00
Екатеринбург	0.80	0.85
Калининград	0.58	0.60
Санкт-Петербург	0.84	0.67
В целом	0.79	0.75

Обращает на себя внимание тот факт, что в Калининграде рынок наиболее конкурентен – из общего числа фирм, обращающихся к посреднику, только 60% остаются и пользуются его услугами. Остальные, очевидно, либо проходят процедуру самостоятельно, либо находят другого посредника. Наиболее высока степень «привязанности» к посреднику в Томске и Новгороде. Но если в Новгороде отмечено небольшое количество посредников, то в Томске количество посредников значительное, и у предпринимателей, вообще говоря, есть возможность для выбора.

Результаты опроса показывают, что 75% фирм не торгуются при установлении цены на услуги посредников и соглашаются на условия, предложенные посредником. Имеют место сильные региональные отличия – в Томске и Санкт-Петербурге торгуются чаще (не 77, а только 63% фирм принимают условия посредника).

**Рисунок 11. Опыт фирм в отношении снижения цены на услуги посредников**



Результат не может быть истолкован однозначно. На рынке совершенной конкуренции не происходит переговоров об уровне цены. Но также и на монополизированном рынке таких торгов не происходит. Поэтому результаты анализа ответов респондентов на этот вопрос нельзя рассматривать как аргумент в пользу той или иной гипотезы о структуре рынка.

Возможность фирм снижать цену на услугу в результате торгов означает наличие сверхприбыли, заложенной в цену. Результаты анализа ответов позволяют сделать вывод, что сверхприбыльная составляющая в цене выше всего в Петербурге. Следует отметить тот факт, что этот результат коррелирует с более высокой степенью осведомленности предпринимателей об уровне цены в этом регионе.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что услуга посредника при прохождении регистрации не является стандартной услугой. Более

того, предприниматели опасаются недобросовестности, или, возможно, неспособности посредников провести процедуру. Это косвенно свидетельствует о том, что сила контрактов, заключаемых на этом рынке, слаба, что, вероятно, связано с наличием неформальных платежей. Если это верно, то доля неформальных платежей должна быть достаточно высокой.

В ходе исследования были получены оценки практики ценовой дифференциации и ценовой дискриминации на рассматриваемом сегменте рынка.

**Таблица 29. Оценка ценовой дискриминации и ценовой дифференциации на рынке посреднических услуг в сфере регистрации**

город	существует дифференциация цен у различных посредников	существует ценовая дискриминация
<b>доля посредников, согласившихся с утверждением</b>		
Томск	33.3%	80.0%
Новгород	33.3%	20.0%
Екатеринбург	35.7%	64.3%
Калининград	10.0%	91.7%
Санкт-Петербург	87.5%	63.6%
В целом	46.2%	68.1%

Эти данные свидетельствуют о том, что структура рынка отличается от совершенной конкуренции в силу несовершенства информации о рынке. Следует отметить, что по рассматриваемым показателям выявились межрегиональные отличия. В Новгороде информационная структура рынка наиболее открытая. Лишь небольшое количество фирм в этом регионе указало на существование ценовой дискриминации и различия в ценах у разных посредников на одну и ту же услугу. Ценовая дискриминация сильнее всего распространена в Томске и Калининграде. На дифференциацию цен чаще всего указывали в Санкт-Петербурге.

### Взаимодействие посредников с клиентами

#### *Источники информации о посредниках и причины обращения*

Предприниматели используют различные источники информации для получения информации о посредниках. При этом предприниматели по-разному оценивают качество информации, полученной из разных источников, и соответственно, оказывают разную степень доверия информации, полученной из разных источников. Под активным использованием источника информации будем понимать использование источника информации для получения сведений о посреднике в том случае, если в дальнейшем фирма воспользовалась услугами именно этого посредника. Индекс доверия для различных источников информации рассчитан как доля фирм, активно использовавших источник информации от всех фирм, пользовавшихся этим источником.

**Таблица 30. Источники информации о посредниках.**

#### Процедура регистрации

	доля использования источника информации	доля активного использования источника информации	индекс доверия
рекомендация знакомых	70,5%	70,5%	100,0%
газеты, журналы	38,6%	15,5%	40,0%
объявления в здании органа власти	13,0%	3,6%	28,0%
Интернет	11,5%	6,1%	52,7%
объявления на улице	9,4%	1,8%	19,3%
рекомендация в органе регистрации	5,9%	4,5%	77,0%
телевидение	3,2%	2,1%	65,4%

Как видно, наиболее популярный источник информации – рекомендации знакомых. Причем для предпринимателей этот источник обладает 100%-ной достоверностью. Около 40% предпринимателей получают информацию о посредниках из газет и журналов, однако предприниматели не считают эту информацию заслуживающей серьезного доверия, поскольку пользуются услугами этих посредников около 40% предпринимателей, получающих информацию из этого источника. Рекомендации посредников в органах власти используются сравнительно нечасто (лишь 6% случаев), од-

нако при получении такой информации предприниматели в подавляющем большинстве случаев – 77% – пользуются услугами таких посредников, что служит подтверждением тому факту, что коррупция имеет место, хотя и не имеет широкого распространения при прохождении процедуры регистрации. Объявления в зданиях органов власти также привлекают внимание предпринимателей, однако лишь 28% из них активно пользуются этим источником информации. Около 10% предпринимателей читают объявления о посредниках на улице, однако они практически не доверяют этому источнику информации. Телевидение не является существенным источником информации.

Способы привлечения клиентов посредниками

**Таблица 31. Способы привлечения клиентов на рынке посреднических услуг в сфере регистрации**

	<b>основ- ной спо- соб</b>	<b>доля фирм, использую- щих этот способ</b>
Используется снижение цен на свои услуги.	44.8%	71.8%
Фирмы используют рекламу в газетах, по радио, на телевидении, на улицах	17.2%	79.8%
Фирмы предоставляют пакеты услуг (например, оформление регистрации и лицензий)	12.1%	69.3%
Фирмы предлагают более сжатые сроки выполнения регистрации.	8.6%	77.9%
Фирмы заручаются поддержкой со стороны органов власти	8.6%	52.1%
Фирмы вывешивают объявления в непосредственной близости от органа власти	5.2%	49.7%
Фирмы вывешивают объявления в здании органа власти	3.5%	56.4%

Основной способ привлечения клиентов – снижение цен. Этот результат был ожидаемым, поскольку услуга, оказываемая на рассматриваемом рынке – достаточно стандартная услуга, несмотря на все оговорки, сделанные в данном исследовании. Вместе с тем, поскольку имеют место эффект репутации и эффект сращивания с властью, снижение цены как основ-



ной способ привлечения клиентов, назвали только 45% фирм, а около 30% отметили, что вовсе не пользуются этим инструментом для привлечения клиентов.

Реклама является вторым по значимости фактором привлечения клиентов. В качестве основного способа привлечения клиентов ее рассматривают существенно меньшее количество фирм, однако 80% фирм используют рекламу для привлечения клиентов.

Также важными способами привлечения клиентов являются предоставление пакетов услуг и более быстрые способы предоставления услуги.

Отметим, что более половины фирм отметили, что распространены такие способы привлечения клиентов, как «заручиться поддержкой» со стороны органов власти, либо вывешивание объявлений в здании органа власти. Такие способы привлечения клиентов свидетельствуют об аффилированности посредников с представителями органов власти. Эти два способа являются основными для примерно 12% посредников.

Полученные данные для предпринимателей и для посредников можно сопоставить между собой. Так, для предпринимателей основной и наиболее достоверный источник информации – рекомендации знакомых. Для того, чтобы «донести» информацию о себе по этому каналу, посредник должен продемонстрировать высокое качество работы и приемлемые цены. Именно низкие цены являются основным инструментом для привлечения клиентов для посредников. Второй по значимости источник информации для предпринимателей – реклама в газетах, по радио, на телевидении. И у посредников этот способ привлечения клиентов стоит на втором месте. Остальные источники информации менее важны как для предпринимателей, так и для посредников.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что посредники достаточно адекватно оценивают своих потенциальных клиентов. Налицо аффилированность посредников с органами власти и слабая контрактурность взаимоотношений посредников и предпринимателей (которые больше всего доверяют рекомендациям знакомых).

В ходе исследования выяснялось, какие причины побудили фирму обратиться к посреднику. При этом респондента просили указать одну основную причину, а также перечислить все причины, имевшие для него значение. В таблице приведены основные варианты ответов из списка, включавшего 14 возможных причин.

**Таблица 32. Причины, побудившие предпринимателей воспользоваться услугами посредников при прохождении процедуры регистрации**

причины	одна из причин	основная причина	ранг (одна из причин)	ранг (основная причина)
	доля фирм (%)			
Не хотелось бегать по всем инстанциям самому	65,0%	41,8%	1	1
Не было достаточных знаний, как правильно оформить требуемые документы	40,3%	15,8%	2	2
Посредник предложил более короткие сроки, чем если проходить регистрацию самому	32,8%	14,5%	4	3
Не было достаточных знаний о последовательности шагов прохождения процедуры регистрации	32,8%	6,4%	3	4
Не было достаточных знаний, как можно ускорить проведение процедуры регистрации	27,5%	5,5%	5	5

Основная причина – нежелание тратить собственное время. Она называется чаще всего среди основных причин (42% фирм). Кроме того, 65% фирм упомянули ее в числе причин, по которым они воспользовались услугами посредника.

В качестве причин, по которым фирмы предпочитают пользоваться услугами посредников, назывались также отсутствие у предпринимателей знаний о том, как правильно оформлять документы – 40% фирм, в том числе 16% фирм назвали эту причину основной. Также в качестве причины обращения к посредникам называлось стремление получить регистрацию за более короткий срок, причем предприниматель не мог самостоятельно добиться ускорения процедуры. Таких фирм оказалось 33%, и примерно половина из них назвали эту причину основной. Также достаточно часто упоминались причины, связанные с отсутствием в той или иной степени знаний – о последовательности шагов прохождения процедуры и о способах ускорения прохождения процедуры. Каждую из этих причин упомянули около 30%

респондентов, причем каждую из них назвали в качестве основной 5-6% респондентов. Остальные причины обращения к посредникам, как выяснилось, значительно менее значимы для фирм.

Все предложенные предпринимателям причины можно разбить на ряд групп:

*Экономия собственного времени*

- Не хотелось бегать по всем инстанциям самому

*Отсутствие или недостаток информированности о тех или иных аспектах прохождения процедуры, связанных с прохождением, но не с ускорением процедуры*

- Не знали, какие документы нужны
- Не было достаточных знаний о последовательности шагов прохождения процедуры регистрации
- Не было достаточных знаний, как правильно оформить требуемые документы

*Стремление ускорить прохождение процедуры*

- Не было достаточных знаний, как можно ускорить прохождение процедуры регистрации
- Посредник предложил более короткие сроки, чем если проходить регистрацию самому
- Нужна была уже «готовая» зарегистрированная фирма

*Посредник облегчает взаимодействие с органами власти*

- Без посреднической фирмы я мог получить отказ в органах регистрации
- Я получил отказ в органе государственной регистрации при первом обращении, поэтому подумал, что посредник справится лучше
- Легче было оформить ряд предъявляемых требований с помощью услуг посредника
- Посредник может содействовать в формальном выполнении предъявляемых регистрационными органами требований и условий
- В органе регистрации мне сказали, что лучше пойти к посреднику

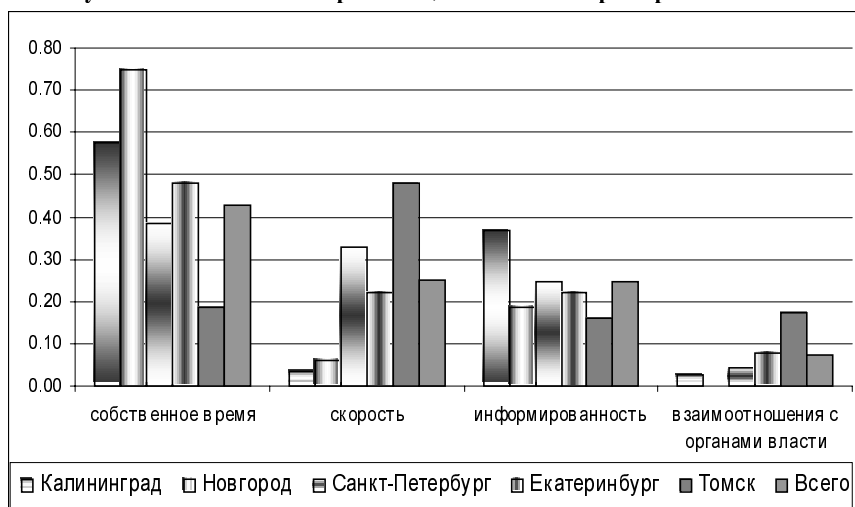
Первые три группы причин обращения к посредникам определяются рыночными мотивами – предприниматель понимает, что прохождение процедуры регистрации имеет свою альтернативную стоимость, выражаю-

щуюся в необходимости потратить собственное время на посещение госорганов, или изучение порядка прохождения процедуры. В некоторых случаях предпринимателю необходимо срочное прохождение процедуры и срочное получение результата.

Четвертая группа причин обращения к посреднику также может быть связана с рыночными мотивами. Но также она может быть связана с проявлениями коррупции в органах власти. Здесь речь идет о «карманных» посредниках, когда должностные лица в органах власти отказываются подтвердить соответствие тем или иным требованиям до тех пор, пока к процедуре не привлечена определенная посредническая фирма, которая должна получить оплату за свои услуги со стороны фирмы.

Частота ответов, сгруппированных по этим трем группам, выглядит следующим образом:

**Рисунок 12. Основные причины, названные предпринимателями**



Наиболее частый мотив, так же как и при несгруппированных причинах – стремление сэкономить собственное время, – это главная причина для более чем 40% фирм. Также отметим, что в качестве одной из причин эту причину назвали еще 25% фирм. Отсутствие информированности и стремление ускорить процедуру называются в качестве причины примерно с

одинаковой частотой. Наиболее редко упоминаются причины, подразумевающие облегчение взаимоотношений с органами власти.

Следует отметить, что имеют место существенные межрегиональные различия. В Новгороде чаще, чем в среднем по выборке, в качестве причины называется экономия собственного времени. В Томске этот мотив упоминается реже всего, и более того, он не является основной причиной. Основная причина в Томске как по критерию упоминаемости, так и по критерию основной причины – группа причина, связанных с ускорением процедуры. Более того, в Томске чаще, чем в остальных регионах, в качестве основной причины упоминается «облегчение взаимоотношений с органами власти» – 17% против 7% в Екатеринбурге и 0-4% в остальных регионах.

Полученные результаты являются статистически значимыми в мультиномиальных регрессиях, контролируя на время регистрации (до или после 2002 года) численность и отраслевую принадлежность. Результаты регрессий представлены ниже.

**Таблица 33. Результаты мультиномиальной регрессии. Зависимая переменная – вероятность того, что будет названа определенная группа причин использования услуг посредников**

город	информированность	скорость	взаимоотношения с органами власти
Калининград	0.799 (1.15)	-0.369 (0.31)	19.371 (.)
Санкт-Петербург	0.872 (1.21)	<b>2.259</b> (2.09)**	20.293 (21.40)***
Екатеринбург	0.510 (0.71)	1.695 (1.56)	20.759 (24.48)***
Томск	1.003 (1.30)	<b>3.325</b> (3.04)***	<b>22.452</b> (27.43)***
регистрация после 2002 г.	<b>-0.659</b> (2.18)**	-0.456 (1.43)	-0.110 (0.23)
константа	-0.921 (1.37)	-2.109 (1.99)**	-22.435 (29.65)***
кол-во наблюдений	320	320	320

Группа для сравнения – экономия собственного времени. Индикаторная переменная для Новгорода не включена в регрессию в силу мультиколлинеарности. Наблюдения для Новгорода в регрессию входят. Индикаторные переменные для отраслевой принадлежности тестировались, но оказались незначимы. Под коэффициентами указаны

### *Между частным сектором и государством*

---

значения t-статистик. \* – коэффициент значим на уровне 10%, \*\* – коэффициент значим на уровне 5%, \*\*\* – коэффициент значим на уровне 1%.

Коэффициент при индикаторной переменной для Томска для группы «взаимоотношения с органами власти» статистически значимо отличается от коэффициентов для других регионов. Таким образом, в Томске, при прочих равных, фирмы чаще называют в качестве причины обращения к посреднику специфику взаимоотношений с органами власти. Наличие значительных межрегиональных различий отражает тот факт, что рынки посреднических услуг имеют различающуюся структуру в разных регионах. Упрощение порядка прохождения процедуры регистрации в 2002 году привело к тому, что фирмы стали реже называть в качестве причины обращения к посреднику отсутствие или недостаточный уровень информированности.

В ходе исследования также выяснялась точка зрения посредников на то, почему к ним обращаются предприниматели. В результате были получены следующие оценки (Табл. 34).

Следует отметить, что посредники считают наиболее существенными мотивами обращения к своим услугам стремление предпринимателей сэкономить собственное время, отсутствие информации о порядке прохождения процедуры, а также получение специфических услуг, таких как срочная регистрация. Следует отметить, что положение дел в Томске отличается от ситуации в других регионах. Так, предприниматели часто обращаются к посредникам из-за боязни получить отказ. Также в Томске и Екатеринбурге больше, чем в других регионах, распространена практика оказания услуг типа «готовая фирма за 1 день».

Отметим, что специфика взаимоотношений с органами власти в целом по выборке не является доминирующей группой причин. Однако в Томске эта группа причин все же выходит на первый план. Этот результат повторяет результат, полученный из опроса предпринимателей.

По остальным группам причин оценки посредников близки к оценкам предпринимателей.

**Таблица 34. Оценка посредниками степени важности причин, по которым предприниматели обращаются к посредникам**

группа причин	причина	В целом	Томск	Новгород	Екатеринбург	Калининград	Санкт-Петербург
собств. время	Предприниматели знают, какие документы нужны, но с посредником легче собрать правильно заполненный комплект документов	4.47	4.25	4.43	4.53	5.00	4.17
информ.	Предприниматели не знают, какие документы нужны. Поэтому с посредником легче собрать полный комплект документов	4.32	4.38	4.14	4.20	5.00	4.00
собств. время	Уменьшаются затраты рабочего времени руководителя фирмы или сотрудников	4.20	3.63	3.86	4.40	4.50	4.22
скорость	Необходимо достаточно быстрое (срочное) прохождение процедуры, и поэтому предприниматели обращаются к посредникам	4.15	3.50	3.57	4.67	4.17	4.22
орг.вл.	Госорганы не могут оказать некоторые услуги (например, готовая фирма за 1 день и т.п.)	3.75	4.50	2.14	4.67	3.67	3.33
информ.	Руководители фирм не хотят самостоятельно изучать законодательство	3.67	3.88	3.14	3.87	4.42	3.11
скорость	Время прохождения процедуры сокращается	3.52	3.00	3.71	3.47	4.33	3.17
орг.вл.	Предприниматели не могут самостоятельно удовлетворить некоторым требованиям в принципе (например, иметь достаточно большой штат работников или работников необходимой квалификации на момент получения отдельных лицензий и т.п.)	3.42	3.63	2.57	3.79	2.92	3.72
инф.	Предприниматели опасаются отказа в получении соответствующих документов (регистрации, лицензии, разрешения и т.д.)	3.37	4.50	2.86	3.33	3.50	3.00
рыночный мотив!	Уменьшаются денежные затраты для предприятий, проходящих процедуру	1.98	2.13	1.14	2.42	2.64	1.53

Использовалась шкала: 0 – совершенно не важно, ... 5 – это важнейшая причина.

Также следует отметить, что уменьшение для предпринимателей денежных затрат, связанных с прохождением процедуры, расценивается посредниками как совершенно неважная причина обращения к услугам посредников. Гораздо важнее сокращение затрат времени. Вероятно, это связано с тем, что сами по себе затраты нахождение процедуры регистрации невелики.

Практически все посредники отметили, что в их практике были случаи, когда фирма пыталась зарегистрироваться сначала самостоятельно, но после неудачи обратилась к услугам посредников.

**Таблица 35. Доля фирм, получивших отказ при самостоятельной попытке пройти процедуру регистрации, в общем числе клиентов посреднических фирм**

город	среднее, процент от общего числа клиентов	медиана, процент от общего числа клиентов
Томск	22	15
Новгород	43	50
Екатеринбург	9	5
Калининград	25	20
Санкт-Петербург	20	20
В целом	21	10

Отметим, что в Новгороде показатели существенно выше, чем в остальных регионах. Это означает, что в Новгороде доля фирм, которые пытаются пройти процедуру самостоятельно, не привлекая посредника, больше, чем в других регионах. И лишь получив отказ в органах власти, обращаются к посреднику. Это обеспечивает высокий процент фирм, получивших отказ в органах власти среди клиентов посредников.

В остальных регионах более распространена практика обращения к посреднику сразу, без попыток пройти процедуру самостоятельно. Поэтому среди клиентов посредников достаточно велика доля фирм, не получивших отказ в госорганах. Это может свидетельствовать о большем доверии со стороны предпринимателей к органам власти в Новгороде, что связано с меньшей коррумпированностью и более высоким качеством работы органов власти в Новгороде. Посредники, таким образом, не могут существенно уменьшить издержки предпринимателей, связанные с прохождением процедуры регистрации. Поэтому фирмы предпочитают сначала пройти процедуру самостоятельно, иными словами, спрос на рынке уменьшается. В Екате-



ринбурге ситуация обратная – предприниматели имеют сильные стимулы обращаться к посреднику сразу, не пытаясь обратиться в органы власти.

Также в ходе исследования была получена экспертная оценка частоты отказов в органах власти при прохождении процедуры регистрации предпринимателями самостоятельно. Полученные данные свидетельствуют о том, что 10-30% фирм, обращавшихся самостоятельно в госорганы для прохождения процедуры регистрации, по оценкам посредников, получают отказ. Исключение составляет Томск, где, по оценкам посредников, 70% фирм получают отказ.

Фирмы, обращавшиеся к посреднику, достаточно часто обращаются к этому же посреднику повторно. Это свидетельствует о появлении «доверия» у фирмы к работе того или иного посредника. Для того, чтобы охарактеризовать степень доверия у предпринимателя, был рассчитан «фактор лояльности» как отношение доли фирм, обращавшихся к тому же посреднику после процедуры регистрации, к отношению фирм, обращавшихся к этому посреднику до регистрации. Значение фактора лояльности, превышающее 1, свидетельствует о появлении новых «лояльных» посреднику фирм. Лояльность возникает вследствие успешного опыта по взаимодействию с посредником.

**Таблица 36. Опыт повторного обращения к посреднику**

город	обращались к тому же посреднику ДО процедуры регистрации	обращались к тому же посреднику ПОСЛЕ процедуры регистрации	«фактор лояльности»
Калининград	32%	46%	1.44
Новгород	30%	29%	0.97
Санкт-Петербург	34%	51%	1.50
Екатеринбург	37%	54%	1.46
Томск	13%	39%	3.00
В целом	29%	47%	1.62

Следует отметить наличие межрегиональных различий. Прежде всего, фактор «повышения лояльности» не играет роли в Новгороде – доля фирм, обращавшихся к тому же посреднику до и после прохождения проце-

дуры регистрации на этом рынке, практически не изменилась, в то время как в других регионах она выросла. Значение фактора лояльности, превышающее 1, отражающее повышение доверия после успешного опыта сотрудничества с посредником, свидетельствует о том, что имеет место неполнота контракта между посредником и его клиентом. Типичная ситуация – наличие незадокументированных платежей, что является коррупциогенным фактором. Отметим также рост количества обращений к одному и тому же посреднику в Томске более чем в 3 раза – наиболее высокий показатель, что косвенно свидетельствует о более высоком уровне коррупции; точнее – о более высоком уровне недоверия к произвольному посреднику, вызванном высоким уровнем коррупции. Для остальных регионов рассчитанный таким образом «фактор лояльности» равен 1,44-1,5.

**Информированность предпринимателей о деталях прохождения процедуры**

Результаты опроса показали, что фирмы недостаточно осведомлены об уровне цены на услуги посредников и о структуре цены. По 10-балльной шкале, на которой 0 означает полную неосведомленность, а 10 – полную осведомленность, предприниматели оценили свою степень осведомленности следующим образом:

**Таблица 37. Степень осведомленности предпринимателей о ценах на рынке посреднических услуг**

город	об уровне цены		о структуре цены	
	среднее	медиана	среднее	медиана
Калининград	6.4	7	5.8	6
Новгород	3.7	3	4.0	3
Санкт-Петербург	6.3	6	5.5	5
Екатеринбург	5.1	5	4.9	5
Томск	5.1	5	4.7	5
в целом	5.5	5	5.2	5

Неожиданно выглядит тот факт, что предприниматели недостаточно осведомлены даже об уровне цен. При этом о структуре цен они осведомлены примерно на том же уровне. Более высокий уровень осведомленности отмечен в Калининграде и Санкт-Петербурге, наименее осведомленные

предприниматели – в Новгороде. Данный результат (в части осведомленности об уровне цены) служит дополнительным подтверждением тезиса о том, что рынок посреднических услуг в сфере регистрации не соответствует характеристикам рынка совершенной конкуренции.

Также в ходе исследования рассматривалась степень осведомленности предпринимателей о порядке прохождения процедуры до и после прохождения процедуры с привлечением посредника. В результате были получены следующие результаты:

**Таблица 38. Оценка предпринимателями степени информированности о порядке прохождении процедуры регистрации**

город	до обращения к посреднику	после обращения к посреднику	рост информированности
Калининград	6,0	7,8	1,7
Новгород	3,4	7,5	4,1
Санкт-Петербург	5,2	7,8	2,6
Екатеринбург	4,6	7,8	3,1
Томск	4,2	7,3	3,1
в целом	4,9	7,7	2,7

Использована шкала: 0 – «ничего не знал», ... 10 – «знаю все».

Следует отметить следующий факт. Несмотря на то, что до обращения к посредникам уровень информированности предпринимателей в регионах значительно различался, после прохождения процедуры с посредником уровень информированности во всех регионах стал практически одинаков. Вероятно, полученный уровень информированности в 7,7 является неким средним «естественным» уровнем информированности предпринимателей. Этот уровень информированности согласуется с тем фактом, что ряд предпринимателей не интересуются деталями прохождения процедуры. Последний результат получил подтверждение в ходе опроса в рамках данного исследования.

Роль посредников в повышении информированности предпринимателей о процедуре регистрации.

В ходе опроса задавался также вопрос о том, разъясняют ли посредники по просьбе предпринимателей некоторые аспекты, связанные с процедурой. Было выяснено, что посредники, как правило, в той или иной мере разъясняют различные аспекты, связанные с прохождением процедур. В то же время значительная часть предпринимателей не интересуется аспектами прохождения процедуры. Более подробно результаты представлены в таблице.

**Таблица 39. Раскрытие информации посредниками при прохождении процедуры регистрации (доля фирм, %)**

разъяснял ли посредник	последовательность прохождения процедуры регистрации	состав документов, которые необходимо оформить	официальные сроки прохождения	основные денежные затраты
да, полностью	47,7%	63,4%	52,7%	74,7%
да, частично	21,9%	23,6%	24,2%	16,2%
нет, не разъяснял	5,8%	3,6%	6,4%	1,7%
я не интересовался	24,1%	9,4%	16,4%	6,1%

Таким образом, посредники вносят существенный вклад в повышение степени информированности фирм, которые к ним обращаются, о порядке прохождения процедуры регистрации.

При прохождении процедуры регистрации с привлечением посредника предприниматели, тем не менее, общаются и с представителями органов власти. В ходе опроса была сделана попытка разделить влияние посредника и представителей органов власти на повышение информированности предпринимателей. А именно, был задан вопрос: «Если Вы повысили свои знания, то связано ли это с консультациями и разъяснениями посредника?»

Полученные ответы:

вариант ответа	доля фирм
практически полностью с разъяснениями посредника	26%
большей частью с разъяснениями посредника	34%
разъяснения посредника и другие источники (включая приобретенный опыт) сыграли примерно одинаковую роль	24%
разъяснения посредника сыграли какую-то роль, но большей частью повышение знаний связано с другими факторами	12%
в основном с другими факторами, консультации посредника практически не дали никакой дополнительной информации	4%

Таким образом, посредники играют решающую роль в повышении информированности предпринимателей о порядке прохождения процедуры регистрации – 60% респондентов отметили, что повышение степени информированности связано полностью или в наибольшей степени с разъяснениями посредников.

**Таблица 40. Доля посредников, дающих разъяснения по различным аспектам прохождения регистрации**

	Томск	Новгород	Екатеринбург	Калининград	Санкт-Петербург	В целом
	Последовательность прохождения процедуры					
разъясняем (или предлагаем) для всех клиентов	0.25	0.57	0.27	1.00	0.67	0.57
разъясняем по запросу клиента	0.50	0.43	0.73	0.00	0.28	0.38
	Состав документов, которые необходимо оформить					
разъясняем (или предлагаем) для всех клиентов	0.38	0.86	0.53	1.00	0.78	0.72
разъясняем по запросу клиента	0.63	0.14	0.47	0.00	0.22	0.28
	Официальные сроки прохождения процедуры					
разъясняем (или предлагаем) для всех клиентов	0.38	1.00	0.87	0.92	0.94	0.85
разъясняем по запросу клиента	0.63	0.00	0.13	0.08	0.06	0.15
	Основные денежные затраты, которые нужно осуществить					
разъясняем (или предлагаем) для всех клиентов	0.63	1.00	0.60	1.00	0.94	0.83
разъясняем по запросу клиента	0.25	0.00	0.27	0.00	0.06	0.12

### *Между частным сектором и государством*

Также в ходе исследования была проведена оценка роли посредников в повышении информированности предпринимателей о деталях прохождения процедуры, основанная на ответах посредников (Табл. 40).

Результаты анализа показывают, что в Томске посредники менее расположены разъяснять клиенту различные аспекты прохождения процедуры. По всем аспектам в Томске чаще, чем в других регионах, делаются разъяснения лишь по запросу клиента. Посредники в Томске реже, чем в других регионах, предлагают сами разъяснить клиентам различные аспекты прохождения процедуры.

В Екатеринбурге реже, чем в среднем, посредники предлагают дать разъяснения по последовательности прохождения процедуры и по составу документов.

В Калининграде посредники практически по всем аспектам предлагают сами дать своим клиентам разъяснения.

В целом, из результатов проведенного анализа, следует вывод, что посредники всегда разъясняют своим клиентам различные аспекты прохождения процедуры, либо по запросу клиентов, либо самостоятельно предлагают своим клиентам такие разъяснения.

#### *Работа посредника в ходе процедуры*

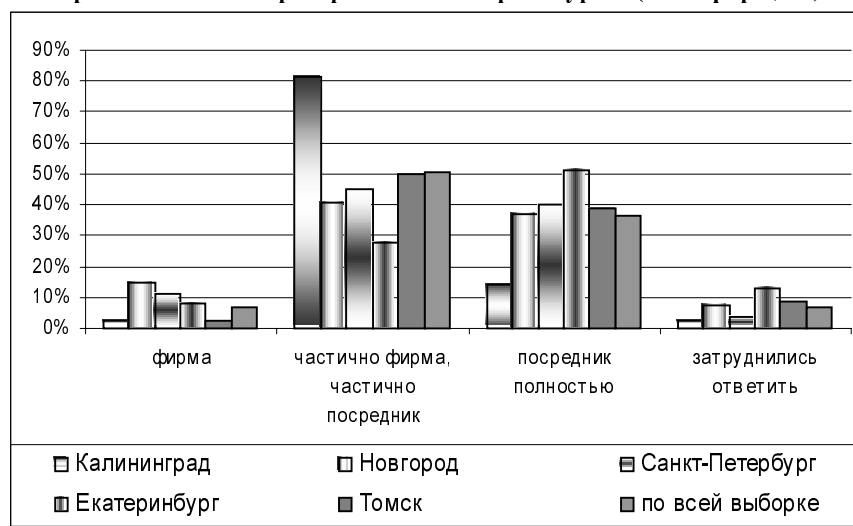
	<b>Калининград</b>	<b>Новгород</b>	<b>Санкт-Петербург</b>	<b>Екатеринбург</b>	<b>Томск</b>	<b>В целом</b>
Сообщал ли Вам посредник о необходимости осуществить дополнительные неформальные платежи или подарки регистрирующим органам?						
да	5%	4%	11%	11%	2%	7%
нет	89%	96%	83%	82%	94%	88%
затруднились ответить	6%	0%	6%	7%	4%	5%
Говорил ли Вам посредник о том, что возникли проблемы при прохождении процедуры?						
да	6%	12%	11%	8%	21%	11%

Результаты опроса показали, что в 88% случаев посредники не сообщают о необходимости делать дополнительные выплаты. Примерно с той же частотой – 89% случаев посредники не сообщают о проблемах, возникших в ходе прохождения процедуры. При этом, однако, есть существенная

разница между регионами. В Калининграде посредники не сообщают о проблемах в 94% случаев, а Томске – только в 80% случаев. В Санкт-Петербурге и Екатеринбурге посредники относительно чаще, чем в других регионах, сообщают о необходимости осуществлять дополнительные неформальные платежи. Интересно также отметить, что в случае возникновения трудностей посреднику, как правило, удавалось эти трудности преодолеть. Неясно, свидетельствуют ли такие результаты о давлении посредников на своих клиентов с целью получения дополнительных неоправданных выплат.

Для прохождения процедуры регистрации фирма (или посредник) должна обеспечить выполнение ряда формальных требований.

**Рисунок 13. Кто обеспечил удовлетворение формальным требованиям, предъявляемым при прохождении процедуры? (доля фирм, %)**



Как видно, посредник более активно вовлечен в удовлетворение стандартным требованиям, чем сама фирма. При этом в Екатеринбурге посредники прикладывают к этому наибольшие усилия, а в Калининграде – наименьшие.

Следует отметить, что среди фирм, воспользовавшихся услугами посредника для регистрации «под ключ», только в 49% случаев посредник полностью обеспечил удовлетворение стандартным требованиям. Аналогичный показатель для остальных фирм – 24%. Вообще говоря, ожидалось более активное привлечение посредника теми фирмами, которые регистрировались «под ключ» с помощью посредника.

В ходе опроса выяснялось, возникали ли у фирм проблемы после оплаты всех услуг посредника. Полученные результаты свидетельствуют о том, что во всех регионах качество работы посредников высокое.

**Таблица 41. Доля фирм, у которых возникали проблемы с регистрационными документами, после оплаты услуг посредника**

регион	доля фирм, %
Калининград	2%
Новгород	0%
Санкт-Петербург	6%
Екатеринбург	2%
Томск	1%
по всей выборке	3%

В целом, следует отметить высокое качество работы посредников на всех региональных рынках.

### **Взаимодействие посредников с органами власти**

#### ***Общие характеристики***

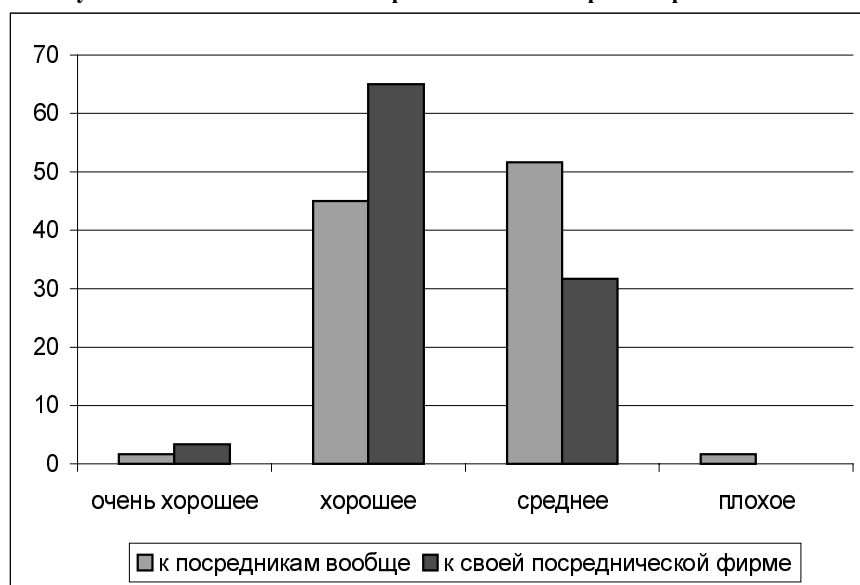
В ходе опроса задавались вопросы о качестве работы фирм-посредников. В частности, на вопрос: «**Есть ли среди посреднических фирм фирмы, зарекомендовавшие себя хорошим качеством работы?**» был получен утвердительный ответ у 100% фирм во всех регионах, кроме Екатеринбурга, а в Екатеринбурге положительно ответили 79% респондентов. При этом респонденты отметили, что таких фирм на рынке сравнительно немного – 14-17%. Небольшое количество ответов на эти вопросы не позволяет провести сравнение между регионами.

На вопрос: «**Есть ли фирмы, пользующиеся «особым расположением» у госорганов?**» положительный ответ дали 100% респондентов, при этом средняя оценка доли рынка у таких фирм составляет около 20%. Полученная



оценка коррумпированности посредников в области регистрации является достаточно высокой.

**Рисунок 14. Отношение к посредникам со стороны органов власти**



Подавляющее большинство посредников считают, что отношение органов власти к посредникам хорошее или среднее. Интересно отметить тот факт, что посредники считают, что именно к собственной посреднической фирме органы власти относятся лучше, чем к посредническим фирмам в целом.

В анализе результатов опроса было выяснено, что, с точки зрения посредников, чиновникам легче работать с документами, представленными через посредника. Во всех регионах, кроме Томска, 100% отвечавших посредников отметили этот факт. В Томске процент отметивших этот факт также велик.

**Таблица 42. «Чиновникам легче работать с документами, предоставленными через посредника»**

	доля посредников, ответивших утвердительно
Томск	0.875
Новгород	1
Екатеринбург	1
Калининград	1
Санкт-Петербург	1
всево	0.98

Очевидно, что посредник, проработавший на рынке некоторое время и имеющий устойчивый штат сотрудников, предоставит в регистрирующий орган документы, не имеющие нарушений с точки зрения формальных требований к оформлению документов. Вторым эффектом, возникающим при подаче документов через посредника, – посредник будет готовить документы по выработанному им шаблону, что облегчит проверку документов в регистрирующем органе. Таким образом, посредники играют положительную роль, позволяя сэкономить рабочее время сотрудников органов власти.

Подавляющее большинство посредников во всех регионах отметили, что есть посредники, пользующиеся доверием со стороны органов власти. При этом посредники в разных регионах по-разному ответили на вопрос о том, проходят ли документы, поданные через этих посредников, менее тщательную проверку в органах власти.

**Таблица 43. Взаимодействие посредников и органов власти**

	доля посредников, ответивших, что есть посредники, пользующиеся доверием со стороны госорганов	доля посредников, ответивших, что документы, поданные через этих посредников, проходят менее тщательную проверку
Томск	1.00	0.60
Новгород	0.83	0.25
Екатеринбург	0.73	0.70
Калининград	1.00	0.09
Санкт-Петербург	0.93	0.62
Всего	0.89	0.47

Госорганы в Новгороде и Калининграде «принципиальны» и, в большинстве случаев, проверяют документы с одинаковой тщательностью независимо от того, пользуется ли доверием посредник или нет. В трех других регионах, однако, представители госорганов пользуются возможностью проводить менее тщательные проверки документов, предоставляемых «проверенными посредниками».

Посредники признались, что подарки представителям госорганов при прохождении процедуры регистрации дарят редко, за исключением Екатеринбурга. В Екатеринбурге подарки представителям госорганов дарятся примерно в половине случаев.

**Таблица 44. Степень открытости госорганов по отношению к их клиентам (предпринимателям, проходящим процедуру регистрации)**

	даются полные исчерпывающие ответы	предлагается ознакомиться с информационными материалами, расположенными в госоргане, при этом указывается, что конкретно надо посмотреть	предлагается изучить соответствующее законодательство, с указанием однозначных ссылок на необходимые документы	Представители госорганов, как правило, не разъясняют ничего, ограничиваясь общими ссылками на законодательство
	доля посредников, указавших на названное поведение представителей госорганов			
Томск	0.13	0.63	0.50	0.38
Новгород	0.29	0.57	0.00	0.14
Екатеринбург	0.07	0.73	0.40	0.20
Калининград	0.58	0.42	0.08	0.17
Санкт-Петербург	0.11	0.61	0.17	0.33
В целом	0.22	0.60	0.23	0.25

Возможно несколько вариантов ответов. Поэтому сумма долей по строчкам больше 1.

Из анализа полученных данных можно сделать следующие выводы. Представители госорганов, в отличие от посредников, как правило, не дают полные исчерпывающие ответы на вопросы, а предлагают ознакомиться с соответствующими материалами, давая при четкие указания, что именно надо посмотреть. Вообще говоря, такое поведение представителей госорганов следует признать весьма доброжелательным по отношению к предпринимателям. Вместе с тем, в Томске и Санкт-Петербурге более, чем треть опрошенных посредников отметили, что представители госорганов, как правило, ничего не разъясняют. Очевидно, что при этом создается информационный вакуум, благоприятный для деятельности посредников.

#### ***Проявления коррупции***

В ходе опроса задавался ряд вопросов, направленных на выявление и оценку масштабов коррупционной практики при взаимодействии посредников и органов власти.

На прямой вопрос, заданный предпринимателям, о рекомендации посредников органами власти получены ответы, демонстрирующие значительные региональные различия.

**Таблица 45. Оценка доли фирм, которым посредник был рекомендован в органах власти**

	<b>рекомендовали</b>	<b>нет</b>	<b>затруднились ответить</b>
Калининград	1,2%	94,0%	4,8%
Новгород	7,4%	85,2%	7,4%
Санкт-Петербург	11,1%	75,3%	13,6%
Екатеринбург	25,0%	71,4%	3,6%
Томск	34,1%	51,2%	14,6%
В целом	17,1%	73,9%	9,0%

Органы власти в Екатеринбурге и Томске более активно рекомендуют посредников для прохождения процедуры регистрации. В Калининграде и Новгороде ситуация относительно благополучная. Санкт-Петербург занимает промежуточное положение. Также отметим, что существенное количество фирм затруднились с ответом на этот вопрос, что, вероятно,

свидетельствует о нежелании признаваться в коррупционном взаимодействии.

В ходе опроса задавалось два вопроса о практике навязывания посредников органами власти. Вопросы несколько отличались формулировкой. Результаты приведены ниже.

**Таблица 46. Ответы предпринимателей о практике навязывания посредников**

	посредник был навязан представителем органа власти	без посредника фирме было бы очень сложно добиться положительного исхода при прохождении процедуры регистрации
	<b>доля фирм</b>	
Калининград	2%	9%
Новгород	0%	8%
Санкт-Петербург	4%	42%
Екатеринбург	6%	18%
Томск	0%	60%
В целом	3%	29%

Как видно, на прямой вопрос о навязывании посредников очень небольшое число фирм ответили «Да». На косвенный вопрос положительных ответов в двух регионах – Санкт-Петербурге и Томске получено значительно больше. Следует отметить, что, только опираясь на этот результат, нельзя сделать вывод о том, что посредники аффилированы с органами власти и в силу этого фирмам сложно было бы пройти процедуру регистрации без привлечения посредника. Альтернативным объяснением служит тот факт, что у руководителя фирмы не было информации о порядке прохождения процедуры, порядке оформления документов, или прохождение процедуры регистрации заняло бы слишком много времени и посредник сыграл решающую роль в силу этих причин.

Используя информацию, полученную в ходе опроса, можно выяснить до какой степени был важен каждый из указанных мотивов, приведших к важности роли посредника. Была оценена логистическая регрессия, в которой зависимой переменной выступала вероятность положительного ответа

на упомянутый выше косвенный вопрос о возможности коррупции. Результаты представлены ниже.

**Таблица 47. Результаты оценки логистических регрессий. Независимая переменная – вероятность положительного ответа на косвенный вопрос о коррупционности взаимоотношений с посредником: «Без посредника фирме было бы очень сложно добиться положительного исхода при прохождении процедуры регистрации»**

	объясняющие переменные	модель 1	модель 2
причина обращения к посреднику		0.420	0.551
	отсутствие информации	(2.40)**	(1.90)*
	ускорение процедуры	0.603	0.875
		(1.34)	(1.60)
	экономия собственного времени	-1.038	-1.027
	(5.00)***	(3.55)***	
	специфика взаимоотношений с органами власти	0.856	<b>1.024</b>
		(1.64)	<b>(2.14)**</b>
город		-0.355	
	Новгород	(1.59)	
		<b>1.926</b>	
	Санкт-Петербург	<b>(20.72)***</b>	
		<b>0.433</b>	
	Екатеринбург	<b>(2.01)**</b>	
		<b>2.209</b>	
	Томск	<b>(12.78)***</b>	
	оценка степени информированности по 10-балльной шкале	-0.086	
		(0.86)	
	константа	-1.936	-1.426
		(3.00)***	(3.63)***
	количество наблюдений	261	

Под коэффициентами указаны значения t-статистик. \* – коэффициент значим на уровне 10%, \*\* – коэффициент значим на уровне 5%, \*\*\* – коэффициент значим на уровне 1%.

Как видно из оценок двух регрессионных моделей, тот факт, что причина обращения к посреднику – специфика взаимоотношений посредника с органами власти в наибольшей мере (по сравнению с остальными группами причин) способствует тому, что предприниматели дают утвердительный ответ на поставленный вопрос. В первую модель были включены индикаторные переменные для регионов. Положительными и значимыми оказались переменные для Томска, Санкт-Петербурга и Екатеринбурга (последняя меньше по абсолютной величине). Если из модели убрать индикаторные переменные для регионов, то значимой становится переменная для причины – специфика обращения в органы власти. То есть именно эта причина объясняет региональные различия.

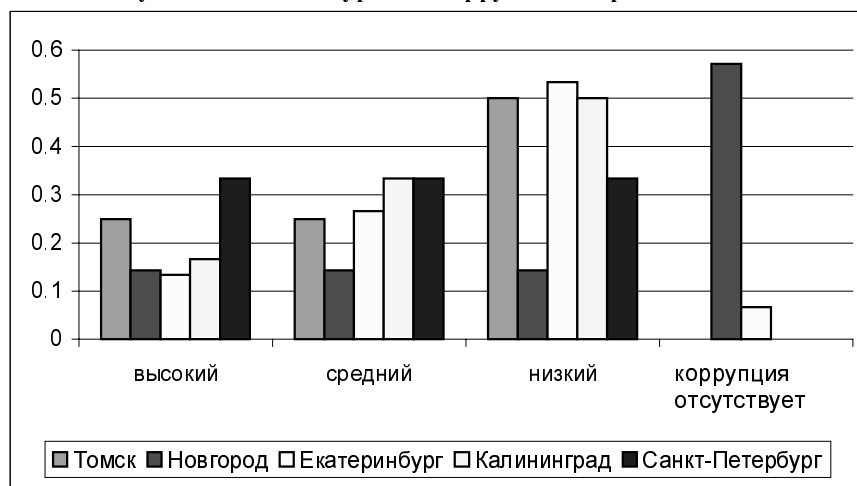
Вторая по значимости группа причин – стремление ускорить прохождение процедуры. Отсутствие информации у предпринимателя оказывает статистически значимый эффект, но величина этого эффекта почти в 2 раза меньше, чем рассматриваемый в качестве основного эффект специфика взаимоотношений посредника с органами власти.

Таким образом, ответы на указанные два вопроса следует рассматривать совместно. При этом часть предпринимателей не давали искреннего ответа на прямой вопрос о навязывании посредников органами власти. При ответе на косвенный вопрос, однако, выясняется, что основным мотивом, побудившим предпринимателей утвердительно отвечать на вопрос «без посредника фирме было бы очень сложно добиться положительного исхода при прохождении процедуры регистрации», является обращение к этому посреднику по причине специфики его взаимоотношений с органами власти. Вместе с этим стремление ускорить процедуру регистрации и отсутствие информации также играют существенную роль.

Посредникам также задавался ряд вопросов, по ответам на которые можно судить о распространенности коррупционных практик среди посредников. В частности, задавался прямой вопрос об оценке уровня коррупции. Ответы на него иллюстрирует следующая диаграмма (Рис. 15).

Как видно, на прямой вопрос об уровне коррупции получены ответы, свидетельствующие о том, что уровень коррупции в органах власти, по оценкам посредников, участвовавших в опросе, наиболее высок в Санкт-Петербурге и Томске. Наиболее низкий уровень коррупции отмечается в Новгороде.

Рисунок 15. Оценка уровня коррупции в органах власти



Также посредникам задавался вопрос о распространенности таких видов коррупционных практик, как принятие (неденежных) подарков представителями органов власти и выплата им вознаграждения. Полученные результаты свидетельствуют о том, что в Екатеринбурге и Санкт-Петербурге представители госорганов более чем в половине случаев получают от фирмы, проходящей процедуру регистрации, либо от посредников подарки или денежные вознаграждения. Следует отметить, что в Екатеринбурге представители госорганов чаще принимают денежное вознаграждение, а не подарок «за свои услуги». В остальных регионах степень распространенности того и другого способа примерно одинакова.

В целом, по результатам анализа вопросов, направленных на выявление коррупционной практики, следует сделать вывод о том, что уровень коррупции наиболее высок в Томске и Санкт-Петербурге.

### Выводы

Рынок посреднических услуг при прохождении процедуры государственной регистрации юридического лица не может быть рассмотрен как рынок совершенной конкуренции. Услуга не является однородной и стандартной. На рынке распространена практика ценовой дискриминации по-



требителей услуг одним и тем же посредником и практика и ценовой дифференциации у различных посредников за одну и ту же услугу. Также неверно, что информация на рынке распространяется свободно и доступна всем его участникам. Ни посредники, ни предприниматели в большинстве своем не имеют достоверного представления как о масштабах спроса, так и о масштабах предложения на рынке. Вместе с тем оценка посредниками количества фирм, пользующихся услугами посредников при прохождении процедуры государственной регистрации юридического лица, однородна как внутри рассмотренных регионов, так и в целом, и составляет 65-75% от общего числа фирм, проходящих рассматриваемую процедуру.

Около половины фирм, привлекавших посредника для прохождения процедуры регистрации, привлекали того же посредника в дальнейшем для прохождения других административных процедур. Таким образом, рынок посреднических услуг в области регистрации играет важную роль для фирм-посредников, поскольку они с большой вероятностью получают лояльных клиентов.

Существенная доля посредников являются ПБОЮЛ или физическими лицами, а не юридическими лицами. В отдельных регионах доля посредников – ПБОЮЛ и физических лиц составляет до 80%; типичное значение – 30-40%. Юридический статус посредника влияет на возможности contracting предоставляемых услуг. Большая доля посредников – не юридических лиц свидетельствует о наличии неформальной составляющей в договоре между клиентом (предпринимателем) на предоставление посреднических услуг. Наиболее распространенные услуги – регистрация юридического лица «под ключ» и оформление учредительных и других необходимых документов.

Имеют место межрегиональные различия в структуре рынка, ценах, степени аффилированности посредников с органами власти.

Получен ряд свидетельств тому, что из 5 рассмотренных регионов в Томске посредники в наибольшей степени аффилированы с органами власти.

Основная причина, по которой предприниматели прибегают на этом рынке к услугам посредников, – стремление сэкономить собственное время. Вторая по значимости группа причин связана с отсутствием той или иной информации, необходимой для успешного прохождения процедуры. Стремление уменьшить материальные затраты не рассматривается как существенная причина для данной процедуры. Это связано с тем, что сами по себе материальные затраты на проведение процедуры регистрации необремени-

тельны для предпринимателей.

Среди фирм, обращающихся к посредникам, велика доля фирм, пытавшихся пройти процедуру регистрации самостоятельно, но получивших отказ в органах власти по какой-либо причине. Доля таких фирм среди всех клиентов посредников составляет от 5 до 50% в разных регионах; типичное значение – около 20%.

Предприниматели доверяют рекомендациям друзей, и в гораздо меньшей степени доверяют другим источникам информации о посредниках. Этот факт служит подтверждением тезиса о том, что услуга, предоставляемая на этом рынке, не является стандартной и имеет место коррупционная составляющая. Только около 20% предпринимателей выбирали из нескольких посредников. Остальные были «привязаны» к единственному посреднику.

Посреднические фирмы для привлечения клиентов используют, прежде всего, снижение цены на свои услуги. Второй по значимости способ привлечения клиентов – реклама в средствах массовой информации и на улицах. Также посредники используют практику пакетного предоставления услуг. Способы, опирающиеся на связь с органами власти, такие как поддержка со стороны представителей госорганов, вывешивание объявлений в здании органов власти, используются посредниками существенно реже – они являются основным способом привлечения клиентов только для 12% посредников, в то время как снижение цен – для 45%, а использование рекламы – для 17%.

Посредники разъясняют фирмам аспекты прохождения процедуры, несмотря на то, что отсутствие такой информации у фирм способствует повышению спроса на их услуги, и как следствие, стоимости их услуг и прибыльности их деятельности. Посредники играют решающую роль в повышении информированности предпринимателей о различных аспектах прохождения процедуры. Вклад, вносимый органами власти, оценивается как гораздо менее весомый.

Коррупционные практики имеют некоторое распространение на рынке, но не играют решающей роли. Вместе с тем в ходе исследования было выявлено, что коррупционная практика при привлечении посредников распространена в разной степени в разных регионах.

Качество услуг, предоставляемых посредниками, – достаточно высокое. Только 3% предпринимателей отметили недостатки в работе посредников, выразившиеся в том, что у фирм возникали проблемы с регистрацией, оформленной с привлечением посредников.