

---

# ОБЩЕСТВО И КОРРУПЦИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

---

Бишкек

Ноябрь 2014 г.



Организация по безопасности и  
сотрудничеству в Европе  
Центр в Бишкеке

## **ОБЩЕСТВО И КОРРУПЦИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ**

### **Авторы:**

Агентство SIAR research&consulting (Кыргызстан)

Фонд ИНДЕМ (Россия)

**Взгляды, мнения, выводы и другая информация, представленные в данном документе, не обязательно отражают точку зрения Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), за исключением случаев, когда непосредственно указано, что ОБСЕ является автором документа.**

# Оглавление

<b>Предисловие .....</b>	<b>7</b>
<b>Краткое изложение содержания доклада .....</b>	<b>11</b>
I. Методика исследования .....	11
II. Анализ результатов опросов.....	12
<b>Основные понятия и термины, используемые в докладе.....</b>	<b>42</b>
<b>Часть I. Методика исследования .....</b>	<b>47</b>
1. Общее описание методики .....	47
2. Характеристики коррупционной практики .....	51
3. Построение и реализация выборок населения и предпринимателей .....	56
<b>Часть 2. Анализ результатов опросов .....</b>	<b>62</b>
<b>Глава 1. Состояние рынка бытовой коррупции .....</b>	<b>62</b>
<b>1.1. Спрос на государственные услуги и удовлетворенность ими .....</b>	<b>62</b>
1.1.1. Основные характеристики рынков государственных услуг .....	63
1.1.2. Удовлетворенность услугами и коррупционные ситуации .....	68
1.1.3. Сравнение с Россией .....	70
1.1.4. Региональные аспекты потребления государственных услуг.....	72
<b>1.2. Состояние общего рынка бытовой коррупции.....</b>	<b>73</b>
<b>1.3. Состояние специальных рынков бытовой коррупции .....</b>	<b>75</b>
1.3.1. Специальные рынки бытовой коррупции в Кыргызской Республике .....	75
1.3.2. Сравнение специальных рынков бытовой коррупции в Кыргызской Республике и Российской Федерации .....	80
1.3.3. Обобщенной индекс уровня коррупции на специальных рынках бытовой коррупции .....	86
<b>1.4. Региональные особенности бытовой коррупции .....</b>	<b>88</b>
<b>Глава 2. Поведение граждан на рынках бытовой коррупции .....</b>	<b>91</b>
<b>2.1. Особенности некоррупционного поведения граждан .....</b>	<b>91</b>
2.1.1. Социальный портрет «отказников».....	91
2.1.2. Причины и последствия некоррупционного поведения граждан .....	93
<b>2.2. Особенности коррупционного поведения граждан .....</b>	<b>96</b>
2.2.1. Инициатива при коррупционных сделках .....	96
2.2.2. Осведомленность о размерах взяток.....	99
2.2.3. Отзывчивость взяточполучателей .....	101
2.2.4. Результат коррупционных сделок.....	105
<b>2.3. Эмоциональные реакции в коррупционной ситуации .....</b>	<b>109</b>
2.3.1. Сравнение частот выбора ответов .....	109
2.3.2. Структура эмоциональных реакций .....	111
<b>2.4. Оспаривание действий должностных лиц .....</b>	<b>119</b>

<b>Глава 3. Состояние рынка деловой коррупции .....</b>	<b>124</b>
<b>3.1. Социологический портрет бизнеса .....</b>	<b>124</b>
3.1.1. <i>Позиции бизнеса .....</i>	<i>124</i>
3.1.2. <i>Зависимость бизнеса от власти .....</i>	<i>126</i>
3.1.3. <i>Самооценка развития бизнеса .....</i>	<i>129</i>
3.1.4. <i>Структура расходов бизнеса.....</i>	<i>132</i>
<b>3.2.Взаимодействие с государством и оценка его результатов.....</b>	<b>136</b>
3.2.1. <i>Основные характеристики взаимодействия с государством .....</i>	<i>136</i>
3.2.2. <i>Зависимость характера взаимодействия с властью от ситуации .....</i>	<i>140</i>
3.2.3. <i>Зависимость характера взаимодействия с властью от особенностей бизнеса .....</i>	<i>144</i>
3.2.4. <i>Региональные особенности взаимодействия бизнеса с властью .....</i>	<i>145</i>
<b>3.3. Состояние общего рынка деловой коррупции .....</b>	<b>147</b>
<b>3.4. Структура рынка деловой коррупции .....</b>	<b>150</b>
3.4.1. <i>Специальные рынки деловой коррупции, образованные разными типами органов власти .....</i>	<i>151</i>
3.4.2. <i>Характеристики практики деловой коррупции при решении бизнесом проблем разного типа.....</i>	<i>154</i>
3.4.3. <i>Характеристики практики деловой коррупции для бизнеса разного типа .</i>	<i>156</i>
<b>3.5. Региональные особенности рынка деловой коррупции .....</b>	<b>158</b>
<b>3.6. Деловая коррупция в оценках предпринимателей.....</b>	<b>163</b>
<b>Глава 4. Поведение предпринимателей на рынке деловой коррупции. 167</b>	
<b>4.1. Особенности некоррупционного поведения предпринимателей в коррупционных ситуациях.....</b>	<b>167</b>
4.1.1. <i>Социальный портрет «отказников» .....</i>	<i>168</i>
4.1.2. <i>Причины и последствия некоррупционного поведения предпринимателей .</i>	<i>170</i>
<b>4.2. Особенности коррупционного поведения предпринимателей в коррупционных ситуациях.....</b>	<b>176</b>
4.2.1. <i>Инициатива при коррупционных сделках .....</i>	<i>176</i>
4.2.2. <i>Осведомленность о размерах взяток.....</i>	<i>178</i>
4.2.3. <i>Отзывчивость взяточполучателей .....</i>	<i>180</i>
4.2.4. <i>Результат коррупционных сделок.....</i>	<i>181</i>
<b>4.3. Коррупция в отношениях между предпринимателями .....</b>	<b>183</b>
<b>Глава 5. Проблемы предпринимателей .....</b>	<b>190</b>
<b>5.1.Препятствия для ведения бизнеса .....</b>	<b>190</b>
5.1.1. <i>Рейтинги уровня препятствий .....</i>	<i>190</i>
5.1.2. <i>География препятствий.....</i>	<i>197</i>
5.1.3. <i>Анализ типов препятствий.....</i>	<i>202</i>
5.1.4. <i>География типов препятствий .....</i>	<i>207</i>
<b>5.2. Власть как помеха бизнесу .....</b>	<b>208</b>
<b>5.3. Способы компенсации коррупционных потерь .....</b>	<b>222</b>

5.3.1. Методы компенсации коррупционных издержек .....	223
5.3.2. Охват бизнеса практиками компенсации коррупционных издержек .....	230
5.3.3. Результативность практики компенсации коррупционных издержек .....	234
<b>5.4. Стратегии адаптации к агрессивной деловой среде.....</b>	<b>239</b>
5.4.1. Анализ базовых стратегий взаимодействия с властью .....	239
5.4.2. Анализ типов адаптивного поведения .....	243
5.4.3. Анализ возможных действий по противостоянию агрессивной среде .....	248
<b>Глава 6. Коррупция: мнения и оценки респондентов .....</b>	<b>255</b>
<b>6.1. Проблемы страны, которые беспокоят респондентов .....</b>	<b>255</b>
<b>6.2. Отношение к коррупции.....</b>	<b>261</b>
<b>6.3. Оценка уровня коррупции .....</b>	<b>265</b>
6.3.1. Оценка коррупции гражданами и предпринимателями.....	266
6.3.2. Оценка степени коррумпированности органов власти, организаций, институтов.....	269
6.3.3. Наиболее коррумпированный период .....	270
<b>6.4. Причины коррупции .....</b>	<b>271</b>
6.4.1. Построение классификаций респондентов .....	276
6.4.2. Описание классификации населения.....	278
6.4.3. Описание классификации предпринимателей.....	280
<b>6.5. Как победить коррупцию .....</b>	<b>283</b>
6.5.1. Понимание коррупции и возможностей ее искоренения .....	283
6.5.2. Выбор стратегии по борьбе с коррупцией .....	287
<b>6.6. Отношение к антикоррупционной политике в Кыргызской Республике ...</b>	<b>289</b>
6.6.1. Осведомленность антикоррупционными мерами.....	290
6.6.2. Отношение к инициативе президента по борьбе с коррупцией.....	293
6.6.3. Готовность бизнеса бороться с коррупцией.....	300
<b>Часть III. Выводы и рекомендации по использованию полученных результатов .....</b>	<b>302</b>
<b>1. Болевые точки поля коррупции в Кыргызской Республике .....</b>	<b>303</b>
1.1. Бытовая коррупция.....	303
1.2. Социальные практики на рынках бытовой коррупции .....	308
1.3. Деловая коррупция.....	311
1.4. Поведение предпринимателей на рынках деловой коррупции .....	316
1.5. Проблемы предпринимателей.....	320
1.6. Стратегии адаптации бизнеса .....	324
<b>2. Проблемы массового сознания в сфере коррупции.....</b>	<b>327</b>
2.1. Что беспокоит граждан.....	327
2.2. Отношение к коррупции .....	329
2.3. Понимание коррупции .....	331

2.3. Как победить коррупцию .....	333
2.4. Отношение к антикоррупционной политике в Кыргызстане.....	334
<b>Заключение: Мониторинг и другие ближайшие шаги .....</b>	<b>336</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>339</b>

## Предисловие

Вы знакомитесь с докладом, который стал результатом социологического исследования коррупции в Кыргызской Республике, которое проводилось по инициативе Бишкекского центра Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе в координации с Аппаратом Президента Кыргызской Республики.

Кыргызская Республика, как и другие постсоветские страны, переживает тяжелый период трансформации. Такие периоды всегда сопровождаются ростом коррупции, которая воспринимается как болезненная проблема, как трудно преодолимое препятствие, как источник многих других зол – и для страны, и для граждан. Однако проблема несколько сложнее.

Боль причиняет страдание. Однако боль – не болезнь, она лишь тревожный сигнал о болезни. А страдание, которая она причиняет, должно побудить нас установить болезнь и вылечить ее. Подобным образом надо относиться и к коррупции: она – не самостоятельная проблема. Она вторична, и всегда является сигналом, следствием какой-то социальной дисфункции. Это не всегда и исключительно неэффективно работающие государственные институты. В более общем смысле надо говорить о дефектах социальных отношений – между людьми, между разными социальными группами, между людьми и властью (которая – всего лишь одна из социальных групп).

Однако такие утверждения могут вполне справедливо показаться слишком абстрактными, а потому – бесполезными. Можно услышать в ответ: «Просто нужны правильные законы, и все наладится». Долгое время так и думали. Ведь далеко не всегда побеждают правильные теории, особенно – в сфере социальных наук. Часто побеждают, просты, удобные, легко воспринимаемые. В них продолжают верить, хотя они постоянно опровергаются практикой. Так было и с наивной верой во всемогущество правильных законов.

Один из корифеев современной институциональной теории лауреат Нобелевской премии Дуглас Норт предлагает считать институтом не набор формальных норм, регулирующих некоторую систему отношений, а набор, состоящий из формальных норм (в частности – законов), неформальных норм и практик (традиций, привычек, неформальных отношений между людьми и т.п.) и условий их функционирования<sup>1</sup>. В числе последних Норт придает огромное значение представлениям людей об окружающем социальном порядке<sup>2</sup>. Здесь у него, кстати, есть очень влиятельный союзник – Эммануил Кант, который писал, что любые реформы должны начинаться с реформы в головах людей.

И вот теперь самое главное. Дуглас Норт говорит: институты бывают эффективны, когда все три составляющие – формальные нормы, неформальные

<sup>1</sup> Норт Д. *Понимание процесса экономических изменений* / Пер. с англ. – Москва: Изд. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010.

<sup>2</sup> Конечно, условия функционирования формальных норм и неформальных предписаний не исчерпываются представлениями людей. К этим условиям принадлежат, к примеру, другие институты, сопряженные с данным институтом.

предписания и условия их функционирования соответствуют друг другу (дополняют друг друга и помогают друг другу). Это очень важно, поскольку объясняет многое. Например, если мы просто вводим в действие новый закон, то он не будет работать так, как мы ожидаем, если его нормам противоречат традиции или представления людей.

Впрочем, и это может показаться недостаточно конкретным, чтобы использовать подобные соображения в практической политике, и подобная претензия вполне обоснована. В качестве примера конкретизации можно рассмотреть следующий аспект базовых социальных отношений в обществе.

В демократических обществах горизонтальные отношения (кооперация, конкуренция, горизонтальное доверие и т.п.) преобладают по сравнению с вертикальными; властные институты и политическая система обслуживают, в первую очередь, такого рода отношения, приспособлены к ним. Здесь соблюдается соответствие между доминирующими горизонтальными отношениями в обществе и законами (формальными институтами), которые также обслуживают эти отношения. В недемократических обществах – наоборот: вертикальные отношения (типа властного доминирования или подчинения, доверия по вертикали) привычными и естественными, а государственные институты и политическая система, включая, как правило<sup>3</sup>, и законы, обслуживают, прежде всего, эти вертикальные отношения.

Теперь представим себе, что в общество с вертикальными традициями, сознанием? Всеобщими неформальными практиками внедряется новый демократический институт, например – независимые суды. Его формально прописанные Конституцией и законами нормы призваны обслуживать горизонтальные отношения, включая, что немаловажно, горизонтальные отношения между гражданами и властью. Ну а что получается в результате, можно убедиться на примере многих постсоветских стран<sup>4</sup>.

Слегка обобщая приведенный пример, можно сказать так: новый (или модернизированный) государственный институт оказывается, вопреки ожиданиям, связанным с его новизной и продемонстрированной в других местах продуктивностью, неработоспособен, поскольку вступает в противоречие с традициями, представлениями граждан, неформальными отношениями и практиками, а также, нередко, с другими институтами. Эти противоречия и порождают новую коррупцию и усугубляют старые коррупционные достижения. Коррупция, как бы, втискивается в зазор, расширяет его, растет сама и усугубляет неработоспособность института.

<sup>3</sup>Исключения известны. В Советском Союзе существовали формально закрепленные демократические институты (народовластие, выборы). Но они существовали только на бумаге. Они подавлялись практикой, другими формальными институтами, прежде всего – институтами принуждения, и, что самое важное – тысячелетней традицией вертикальных социальных отношений и вертикального патерналистского сознания. Эти противоречия, кстати, были одним из факторов нестойкости такой политической системы. Имитация всегда недолговечна.

<sup>4</sup>Подробнее об этом можно прочитать в книге *Горбуз А.К., Краснов М.А., Мишина Е.А., Сатаров Г.А.* Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа. – СПб.: Норма, 2010 г.

И приведенные соображения, и многочисленный практический опыт модернизаций с неизбежностью подталкивают к выводу: мало менять старые законы на новые, плохие на хорошие. Необходимо менять сам социальный порядок. А чтобы его менять, надо его знать. Только на этом пути возможно достижение двух скоординированных целей: снизить коррупцию и повысить эффективность государственных институтов.

Это затянувшееся теоретическое вступление нужно для того, чтобы довести до читателей доклада следующее два взаимосвязанных положения, которые лежат в основе целей данного исследования.

Во-первых, данное исследование предназначено не только для того, чтобы аккуратно и обстоятельно измерить коррупцию в Кыргызской Республике, но и для того, чтобы понять те особенности социального порядка и массового сознания населения, которые взаимосвязаны с порождением коррупции в стране. Во-вторых, рекомендации, сформулированные в третьей части доклада, направлены, прежде всего, на трансформации в социальном порядке и массовом сознании.

Следует сразу признать, что сочетание двух подобных целей делает исследование, ограниченное скромными ресурсами, уязвимым. Универсальных инструментов не существует. Трудно одновременно обстоятельно изучить коррупцию саму по себе и состояние общества как такового. Совмещая две такие фундаментальные задачи «в одном флаконе», приходится чем-то жертвовать при решении каждой из них, что и происходило в ходе разработки социологических инструментов. Мы пытались компенсировать этот неизбежный генетический дефект проекта двумя способами. Первый: использовалась давно испытанная методика изучения коррупции, которая была разработана в России 14 лет назад и неоднократно применялась (подробнее она описана в первой части доклада). Второй: в соответствии с упомянутой методикой, применялись довольно изощренные статистические и социологические методы анализа собранных данных, кардинально отличающиеся от традиционных методов, применяемых при анализе результатов опросов общественного мнения. В этом легко убедится всякий, кто возьмет на себя труд прочитать данный доклад или даже краткое изложение или выводы в третьей части.

Для удобства читателей, доклад организован так (см. Оглавление), что его можно читать разными способами, в зависимости от целей чтения.

*Предварительное знакомство с результатами.* Для этого достаточно прочитать краткое изложение результатов, с которого начинается текст доклада. Пониманию содержания текста может помочь тезаурус, следующий непосредственно за кратким изложением. Если, кроме того, понадобится подробнее ознакомиться с инструментарием, рекомендуем потратить время на чтение первой части доклада (она не очень большая).

*Практический интерес* (направленный на использование выводов и рекомендаций). Рекомендуем читать третью часть доклада, где приведены

только основные результаты, а рекомендации расписаны достаточно подробно. Как и в предыдущем случае, для более обстоятельного понимания могут быть полезны Тезаурус и первая часть доклада.

*Профессиональный интерес.* Тут достаточно ясно – надо читать весь доклад. Для профессионалов доступны и приложения к докладу, содержащие, кстати, и некоторые подробности используемых методов, включая новые разработки, подготовленные специально для данного исследования.

Доклад стал возможен, благодаря работе расположенного в Бишкеке Агентства SIAR research&consulting; координация проекта – Айнура Сагынбаева; координация полевых работ – Эльнура Ибраева, Алтынай Сатиева осуществляла статистический анализ и участвовала в подготовке текстов параграфов второй части доклада 2.1, 2.2, 2.4, 3.1, 4.1, 4.2, 6.2, 6.3, 6.6 и 6.6, а также составляла Приложение 3 доклада. Главный математик Фонда ИНДЕМ Юрий Благовещенский разрабатывал новые статистические методы для данного исследования, что нашло отражение в параграфах 1 – 3 Приложения 2. Он же осуществлял обработку данных по этим методам и проводил статистические вычисления основных характеристик коррупционных рынков. Остальной статистический анализ проводил, а также готовил остальные тексты доклада, Президент Фонда ИНДЕМ Г.А. Сатаров. На нем же лежит ответственность за научное руководство исследованием и общее редактирование доклада.

Все участники проекта выражают свою благодарность кыргызским экспертам, с которыми мы консультировались, обсуждая результаты исследования до завершения окончательного текста доклада. Вот их список: Медербек Абдуллаев, Асан Абдылдаев, Асыл Айтбаева, Руслан Акматбек, Рысбек Бекматов, Есен Джуманов, Талайбек Джумашевич, Иван Дробитько, Айдар Кубыначбеков, Эркайым Мамбеталиева, Кайрат Осмоналиев, Ыраскелди Расбеков, Искандер Субанкулов, Аскар Сыдыков, Айзада Тойгонбаева, Эркина Убышева, Гульнара Ускенбаева, Лира Усубалиева, Адылбек Шаршенбаев, Адисбек Шекенов.

Мы надеемся, что наш доклад будет интересен и полезен не только должностным лицам и общественным деятелям, отвечающим за осуществление антикоррупционной политики в Кыргызской Республике, но также студентам и преподавателям в сфере социальных наук, научным работникам, представителям общественных организаций, предпринимателям и просто активным гражданам.

Опыт показывает, что чтение текстов, посвященных результатам социологических исследований, вызывает у неискушенных читателей две типичные реакции. Первая: «Ну, знаете ли, мой личный опыт показывает, что все это не так». Вторая: «Да это все и раньше было известно». Относительно первой реакции, то уместно напомнить слова знаменитого английского социолога Энтони Гидденса, смысл которых таков: «Социология нужна, чтобы появлялась возможность абстрагироваться от личного опыта». Что касается второй реакции, авторам хочется надеяться, что при чтении нашего доклада она не появится.

## **Краткое изложение содержания доклада**

Данное исследование проводилось по инициативе Бишкекского центра Организации по безопасности и сотрудничества в Европе в координации с Аппаратом Президента Кыргызской Республики. Исследование основано на проведение двух социологических опросов на выборках населения и предпринимателей. Задачи исследования состояли в следующем: выявление уровня и структуры коррупции; изучение причин, влияющих на уровень коррупции; выявление потенциала противодействия коррупции; разработка рекомендаций по осуществлению антикоррупционной политики, вытекающих непосредственно из результатов исследований.

Данное краткое изложение полученных результатов для удобства заинтересованных читателей построено таким образом, что структура пунктов краткого изложения соответствует оглавлению доклада.

### **I. Методика исследования**

Достоверность и надежность результатов базировались на использовании социологических и статистических инструментов разрабатывавшихся и использовавшихся Фондом ИНДЕМ (Россия) в течение 14 лет. Специально для данного исследования были разработаны отдельные новые методы. Особенность методики состояла в следующем: скрупулезное изучение индивидуальных коррупционных (и некоррупционных) социальных практик респондентов; восстановление по данным исследований глубинных структур массового сознания основных социальных групп; применение системы разнообразных характеристик социальных практик и массового сознания.

При разработке рекомендаций основной акцент делался на задаче планирования возможных влияний на массовое сознание и социальные практики, что должно дополнять традиционные меры, направленные на формальные институциональные трансформации. Такая задача ставилась, прежде всего, в силу того, что в условиях коррупции, в значительном масштабе заражающей власть, именно в обществе необходимо искать дополнительный и важный ресурс противодействия коррупции.

## II. Анализ результатов опросов

### 1. Состояние рынка бытовой коррупции

#### 1.1. Спрос на государственные услуги и удовлетворенность ими

Изучение контактов граждан Кыргызской Республики с представителями государства в разных сферах государственных услуг выявило следующие сферы, в которых контакты оцениваются с наименьшей удовлетворенностью (чем выше по списку, тем меньше удовлетворенность):

- суды;
- милиция;
- ГАИ;
- прием на работу и продвижение по службе.

Граждане, попадавшие в коррупционную ситуацию, дают оценки в целом более негативные. Однако есть немалая доля респондентов, которые дают положительную оценку контактам в коррупционной ситуации и отрицательную – в некоррупционной ситуации. Это связано с тем, что подобные оценки зависят не только от результативности контактов, но и от атмосферы взаимодействия. Причем, чаще последнее обстоятельство важнее. В судах, в милиции и в сфере служебных отношений (получить работу, продвинуться по службе) удовлетворенность контактами выше после попадания в коррупционную ситуацию, а удовлетворенность контактами в целом самая низкая. Это три сферы, в которых зависимость граждан от представителей государства очень велика, а исполнение этических норм должностными лицами не распространено (как в медицине или образовании). Поэтому есть основания полагать, что неудовлетворенность контактами в этих сферах оказания государственных услуг объясняется **доминированием традиционных иерархических отношений, приводящих к униженному положению граждан в условиях ослабленных и реально бездействующих этических норм и доминирующего патерналистского сознания.**

Потребление государственных услуг в Кыргызской Республике характеризуется резко повышенным спросом на образовательные услуги (например, по сравнению с Россией). Это заставляет обращать особо пристальное внимание на коррупцию в этой сфере, памятуя также о крайне негативных последствиях с долгодействующим разрушительным эффектом.

Наименьшая удовлетворенность контактами с представителями государства зафиксирована в Ошской и Джалал-Абадской областях. Наибольшая удовлетворенность – в Иссык-Кульской и Таласской областях, а также в городе Ош. Впрочем, при учете таких социологических данных следует учитывать возможность сдвига оценок по причинам, далеким от регионального патриотизма.

Сопоставление удовлетворенности контактами на разных рынках государственных услуг с характеристиками коррупции на этих рынках услуг дает следующий результат. Удовлетворенность в среднем тем меньше, чем выше риск коррупции и средний размер взятки. Тут речь идет о характеристиках рынка, которые зависят от государства, а не от граждан. Но наблюдается положительная корреляция между удовлетворенностью контактами и готовностью давать взятки. Здесь речь идет о характеристике коррупции, которая зависит от взяточдателей.

Из этого следует, что **значимая часть граждан рассматривает взятки как нормальный способ решения своих проблем, а коррупцию и свои действия в коррупционных ситуациях – как нормальную социальную практику.** Нередко коррупция рассматривается как доблесть, этакая социальная изощренность. Значит, **необходимо разрушение такого стереотипа средствами пропаганды и антикоррупционного образования.**

## 1.2. Состояние общего рынка бытовой коррупции

Исследование позволило глубоко и разносторонне проанализировать **состояние рынка бытовой коррупции** и поведение граждан на нем.

В коррупционной ситуации при взаимодействии с представителем государства побывало около половины граждан страны. Шанс оказаться в коррупционной ситуации при произвольном контакте (риск коррупции) чуть не дотягивает до трети. Около 72% респондентов, оказавшись в коррупционной ситуации, дают взятку. **Средний размер взятки равен 5237 сомов. Годовой объем коррупционного рынка составляет 4356,7 млн. сомов.**

Поучительно сопоставить характеристики рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике и в России.

*Таблица 1.2.1. Сравнение значений основных характеристик рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике и Российской Федерации*

Характеристика	КР-2014	РФ-2001
Коррупционный охват,	44,7	50,4
Риск коррупции,	32,1	25,7
Готовность давать взятки,	71,9	74,7
Интенсивность коррупции	1,051	1,19
Средний нормированный размер взятки-1,	120,6	121,0
Средний нормированный размер взятки-2,	162,9	59,3
Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-1,	126,8	144,0
Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-2,	171,2	70,6
Нормированный объем рынка бытовой коррупции-1,	1.21	2,0
Нормированный объем рынка бытовой коррупции-2,	1.40	0,95

Если отнести размеры взяток к среднему годовому душевому доходу, то житель Кыргызстана платит примерно в три раза больше, чем житель России. Остальные параметры рынков бытовой коррупции довольно близки.

### 1.3. Состояние специальных рынков бытовой коррупции

Сопоставление различных специальных рынков бытовой коррупции позволило вывить следующих лидеров (ниже они перечисляются, начиная с самого коррупционного):

- доля взяток на общем рынке: здравоохранение, высшее образование, Госавтоинспекция;
- риск коррупции: Госавтоинспекция, суды, милиция;
- готовность давать взятки: высшее образование, регистрация сделок с недвижимостью, милиция;
- интенсивность коррупции (среднее число взято в год на одного взяткодателя): Госавтоинспекция, социальные выплаты, дошкольные учреждения;
- средний размер взятки: суды, милиция, высшее образование;
- годовой объем рынка коррупции: Госавтоинспекция, высшее образование, здравоохранение.

По двум наиболее важным параметрам – риск коррупции и готовность давать взятки был построен обобщенный индекс коррупции для разных специальных рынков бытовой коррупции. По значениям этого индекса были выделены следующие лидеры (начиная с самого коррумпированного рынка). В конце этого списка добавлен рынок услуг здравоохранения, который не входит в пятерку лидеров, но который очень важен в силу наивысшего спроса на этот вид услуг и драматических последствий этого вида коррупции. Вот этот список:

- Госавтоинспекция;
- высшее образование;
- милиция;
- суды;
- дошкольные учреждения;
- здравоохранение.

Опыт многочисленных исследований выявляет особую роль судебной власти. Несмотря на то, что она не является в приведенном списке лидером, состояние судебной власти особо сильно влияет на коррупцию и на качество работы других государственных институтов.

## 1.4. Региональные особенности бытовой коррупции

Аналогичные сравнения были сделаны и для областей Кыргызской Республики вместе с городами Бишкек и Ош. Ниже в списке для каждой характеристики рынков бытовой коррупции приведены по два лидера:

- доля взяток на общем рынке: г. Ош, г. Бишкек;
- риск коррупции: Таласская обл., г.Ош;
- готовность давать взятки: г.Ош, Ошская обл.;
- интенсивность коррупции (среднее число взято в год на одного взяткодателя): Ошская обл., Джалал-Абадская обл.;
- средний размер взятки: Джалал-Абадская обл., г. Бишкек;
- годовой объем рынка коррупции: Джалал-Абадская обл., г. Бишкек.

Применение обобщенного индекса коррупции подобного тому, что применялся выше, к областям и городам дало следующий результат в виде тройки лидеров:

- г.Ош;
- Ошская обл.;
- Таласская обл.

Бишкек отстоит от лидеров на незначительную величину. Сюда же должна быть добавлена Джалал-Абадская область с ее рекордными средним размером взятки и объемом рынка коррупции.

**Выявленное разнообразие значений характеристик бытовой коррупции, как на различных специальных рынках коррупции, так и в различных регионах, диктует адаптацию мер антикоррупционной политики к конкретным специфическим условиям. Универсальные рецепты применимы далеко не всегда.**

## 2. Поведение граждан на рынках бытовой коррупции

### 2.1. Особенности некоррупционного поведения граждан

Попадая в коррупционную ситуацию, человек выбирает между альтернативой – давать или не давать взятку. В данном исследовании изучались аспекты коррупционного и некоррупционного поведения.

**Выбор в пользу отказа от дачи взятки** делает 28% респондентов из числа попадающих в коррупционную ситуацию. Выяснилось, что на отказ от дачи взяток не влияют социальные позиции респондентов (возраст, образование и т.п.). Это означает, что коррупционное поведение равномерно распределено по пространству социальных позиций, что, в свою очередь, свидетельствует о социальной укорененности коррупции. Вместе с тем, выявились значимые и контрастные зависимости отказа от дачи взятки с диспозициями (установками респондентов). Респонденты, демонстрирующие своими ответами системное

понимание коррупции, в два-три раза чаще отказываются от дачи взятки, чем респонденты с бытовым пониманием коррупции. Респонденты с антикоррупционной установкой в три раза чаще оказываются «отказниками», чем их антиподы. **Эти факты подтверждают важность антикоррупционной пропаганды и антикоррупционного просвещения.**

Весьма высокозначимое различие оказалось географическим. Различие в частоте отказа от дачи взятки между Таласской областью, где она максимальна, и г. Ош, где она минимальна, почти четырехкратно.

Ситуация не очень проясняется и при более пристальном взгляде на отказ от дачи взятки, в частности – при анализе причин отказа от дачи взятки. Трудно усомниться в консистентности ответов. Ведь самая популярная причина отказа – дороговизна взятки (в отличии от России, где на первом месте способность респондента решить проблему без взятки). Кроме того, вполне значима локальная зависимость: эту причину отказа чаще выбирают действительно малообеспеченные респонденты. Но в, то, же время, сохраняется отсутствие связей с доступными в исследовании социальными переменными.

Еще один аспект: способность респондентов, отказавшихся от дачи взятки, решить свою проблему некоррупционным способом. Именно здесь выявляется весьма контрастная зависимость: частота тех, кто решил свою проблему после отказа от взятки, оказалась существенно выше среди тех, кто сказал, что отказался от взятки по причине своей способности решить свою проблему без взятки.

## **2.2. Особенности коррупционного поведения граждан**

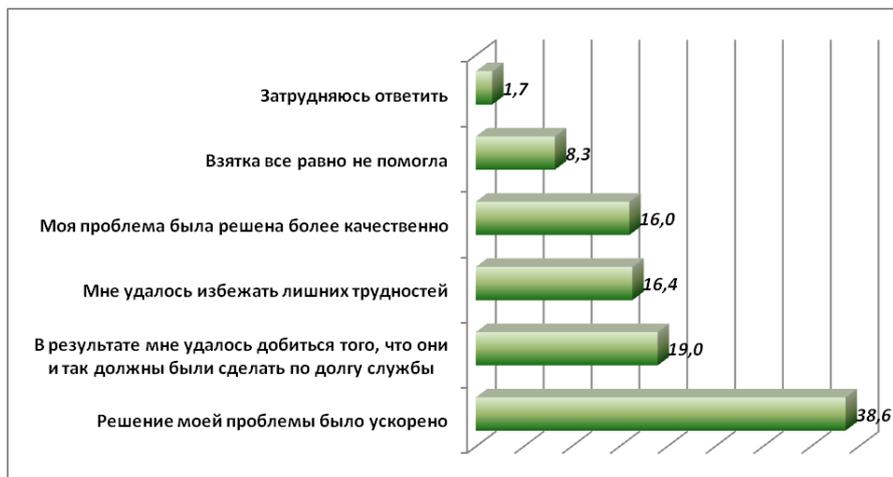
Поведение в коррупционной ситуации тех 72%, что в коррупционной ситуации решают заплатить взятку, определяется инициативой в коррупционной сделке. Установлено, что почти в половине случаев (как и в России) необходимость взятки была априорно ясна до начала взаимодействия тем, кто решил дать взятку. Оставшаяся половина делится в отношении 4:1 (примерно) в пользу инициативы взяткополучателя против инициативы взяткодателя (в России это отношение равно примерно 3:1). Выявилась значимая зависимость от возраста. Личную инициативу реже всего проявляют пожилые взяткодатели, а наименьшую понятливость, заставляющую чиновника проявлять инициативу, проявляют взяткодатели в возрасте от 45 до 54 лет.

Другой важный аспект коррупционного взаимодействия – априорная информированность о размере взятки тех, кто решил ее дать. В Кыргызской Республике она высока. Самооценку «Полностью ясна» или «Практически ясна» выразили почти три четверти взяткодателей (больше, чем в России).

Взятка дается в расчете добиться от должностного лица лояльного поведения и нужного результата. Только в 13% случаях взятка не приводит к улучшению действий должностного лица. Однако это не может служить предметом гордости: в России взяткополучатели еще исполнительнее (только в

6% случаев взятка не улучшала поведение бюрократа). Здесь интересно, что эта отзывчивость существенно меняется от одного специального рынка бытовой коррупции к другому. Например, вузовские коррупционеры отзывчивее своих коллег на предшествующих уровнях образования. Городские взяткополучатели отзывчивее сельских. Выявлены и значимые географические различия. В частности, весьма ненадежно давать взятки в Таласской и Иссык-Кульской областях.

В данном исследовании возможный результат коррупционной сделки классифицировался следующим образом: ускорение решения проблемы, улучшение качества решение проблемы, мздоимство (взяткополучатель за взятку делает то, что он обязан делать по должности) и лихоимство (за взятку нарушаются должностные обязанности или закон). Рассматривался и неудачный исход, когда взятка не помогла.



*Рисунок 2.2.1. Распределение частот ответов на вопрос «22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?»*

Около 40% взятки дается в Кыргызской Республике за ускорение решения проблемы (в России лидирует мздоимство), еще около 20% - за мздоимство. **В сумме почти три четверти взятки в бытовой коррупции связано с преодолением недобросовестного выполнения своих обязанностей чиновниками невысокого уровня. Таким образом, львиная доля бытовой коррупции может быть сокращена грамотными и последовательными действиями.**

Последнее утверждение приведенной выше рекомендации основано, например, на апелляции к выявленной зависимости между конкретными специальными коррупционными рынками и преобладающими типами решаемых с помощью взятки проблем. Например, на рынке среднего образования, прежде всего, стремятся избежать лишних трудностей (каких – вопрос для специальной диагностики). А взятки гаишникам дают в более половине случаев для ускорения решения проблем. Естественно, выявлены и контрастные региональные различия.

### 2.3. Эмоциональные реакции в коррупционной ситуации

Некоторые сделанные выше выводы подтверждаются результатами анализа эмоциональных реакций на коррупционную сделку. Четверть респондентов из числа отвечавших на этот вопрос (можно было выбирать до трех ответов) выбирают ответ – «Облегчение, что ситуация разрешилась». Около 20 процентов – «Ничего не чувствовал, уже привык», описывая свою реакцию от дачи взятки. Около семи процентов – «Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы». Около трех процентов – «Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя».

Вместе с тем, велика доля негативных эмоций. Самая распространенная реакция (41,7%) – «Ненависть к чиновнику». Около 30 процентов – «Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства». Более 16 процентов – «Гнев, что меня вынудили так поступить».

Анализ типов эмоциональных реакций позволил установить, что среди респондентов, чей тип определяем по их ответам, на первом месте находятся негативные стенические (пассивные, направленные на себя) реакции. На втором месте (с большим отрывом) находятся негативные стенические реакции (активные, направленные вовне). На третьем – нейтрально-позитивные. На последнем месте с невысокой долей респондентов находятся социально-негативные реакции (реакции на возможный социальный контроль). Это означает, что **правовые институты и неформальные социальные нормы почти не работают как ограничители коррупционного поведения.**

### 2.4. Оспаривание действий должностных лиц

Проведенный анализ демонстрирует очень низкую критику в адрес должностных лиц со стороны респондентов. Безусловно, степень недовольства деятельностью должностных лиц довольно высока, но при этом официально на них жалуется малая доля опрошенных респондентов. Это может объясняться разными причинами. Во-первых, респонденты просто не знают вышестоящих контрольных и надзорных органов, куда можно обратиться с жалобами. Точнее, они могут знать об их существовании, но им не известны конкретные действия, куда идти и с чем. Второе, факты коррупционного поведения встречаются довольно часто, причем во многих случаях инициаторами выступают сами респонденты. Следовательно, они могут оценивать себя как соучастники коррупционной сделки и стыдятся обращаться с жалобами на должностных лиц. В-третьих, поскольку на вопросы об оспаривании действий должностных лиц отвечали все респонденты, т.е. и те, кто никогда не попадал в коррупционную ситуацию, и все участники коррупционной ситуации, возможно большинство респондентов вполне удовлетворены деятельностью госорганов.

### 3. Состояние рынка деловой коррупции

#### 3.1. Социологический портрет бизнеса

Интересными являются результаты, указывающие на практику использования доходов предпринимателями. Основной результат демонстрирует следующая таблица.

*Таблица 3.1. Доли бизнеса, практикующего различные виды трат и накоплений (в процентах от выборки)*

Виды затрат	%
На развитие бизнеса (инвестиции)	90,5
Выводится из оборота и идет в накопление	71,7
На заработную плату сотрудникам, работникам	89,4
На налоги	92,2
Выплаты «крышам»	11,9
На неформальные методы влияния на чиновников	18,4
На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п.	21,0

Структуру затрат в среднем можно увидеть из следующей таблицы.

*Таблица 3.1.8. Структура средних затрат по ответам на вопрос «17. Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота Вашей фирмы уходит на следующие виды трат и накоплений»*

Виды затрат	Среднее
На развитие бизнеса (инвестиции)	39,0%
Выводится из оборота и идет в накопление	20,9%
На заработную плату сотрудникам, работникам	29,5%
На налоги	14,8%
Выплаты «крышам»	4,8%
Выплаты за аренду помещения	11,2%
На неформальные методы влияния на чиновников	6,3%
На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п.	3,7%

Любопытно, что сумма расходов по трем статьям: «Выплаты «крышам», «На неформальные методы влияния на чиновников» и «На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь...» почти совпадает с оценкой расходов на налоги. Это значит, что криминальный «налог» с бизнеса совпадает с государственным. Независимо от этого, насколько реальные данные могут отличаться от признаний предпринимателей во время опроса, данный факт является весьма важным.

### 3.2. Взаимодействие с государством и оценка его результатов

Сравнение данных выборок населения и предпринимателей показывает, что предприниматели выражают большее удовлетворение от контактов с представителями власти. Подобным же образом, выделяются предприниматели, которые выражают удовлетворение от контактов, которые оказываются коррупционной ситуацией. Здесь предприниматели едины со всем народом: **для значимой доли предпринимателей дача взятки является частью жизненной стратегии и осознанным выбором.**

При сравнении ветвей власти, исполнительная власть оказывается именно той, контакты с которой оставляют у предпринимателей наибольшее удовлетворение, а судебная – наименьшее. К судебной власти примыкает милиция. Наименьшее удовлетворение контактами выражают предприниматели из сферы производства и индивидуальные предприниматели. Среди регионов лидерами недовольства являются бизнесмены из Нарынской и Ошской областей.

### 3.3. Состояние общего рынка деловой коррупции

Рынок деловой коррупции по многим своим характеристикам не сильно отличается от рынка бытовой коррупции. Это можно увидеть по данным следующей таблицы.

*Таблица 3.3.1. Сравнение характеристик рынков бытовой и деловой коррупции в Кыргызской Республике*

Характеристика	бытовая коррупция	деловая коррупция
Коррупционный охват,	44,7	45,4
Риск коррупции,	32,1	29,0
Готовность давать взятки,	71,9	65,4
Интенсивность коррупции	1,051	1,296
Средний размер взятки (сомы)	5237	67701
Объем рынка коррупции (млн. сом)	4356,7	8336,6

Естественно, средний размер взятки на рынке деловой коррупции сильно – почти в тринадцать раз – превосходит значение той же величины на рынке бытовой коррупции. (В России в 2005 г. это различие было несопоставимо больше: в 1400 раз). Различаются в Кыргызской Республике и объемы рынков деловой и бытовой коррупции, но немного: деловая превосходит по годовому обороту бытовую в 1,9 раз. В России этот разрыв стократен. Углубленный статистический анализ указывает, впрочем, на отчетливые признаки отказа от ответов на вопрос о размере взятки, когда этот размер велик. (Выявлен даже портрет такого типичного отказника: это крупный бизнесмен, который дал крупную взятку за выигрыш тендера на республиканском уровне власти). Это предположение подтверждается тем, что средний размер взятки оказался выше у представителей среднего бизнеса, а не у крупного. Выявлены статистические

аномалии, указывающие на значимое присутствие взяток в традиционной неденежной форме, которые респондентами не причисляются к коррупции.

Однако в целом результаты анализа весьма консистентны. Это подтверждают результаты изучения ответов на блок контрольных вопросов, заложенный в анкету.

Приведенные данные несут важную информацию о характере коррупции в Кыргызской Республике. В России бытовая и деловая коррупции – две разных социальных реальности. **В Кыргызской Республике бытовая и деловая коррупция – общее социальное пространство, объединяемое остатками традиционной системы отношений, на которой и паразитирует коррупция.**

### 3.4. Структура рынка деловой коррупции

Сравнение характеристик практик коррупции различных ветвей, уровней и органов власти дало следующий результат.

1. Наиболее привлекательно из ветвей власти выглядит исполнительная власть: наименьшие риск коррупции, готовность давать взятку, интенсивность коррупции, а также специально введенный индикатор – отношение доли взяток на данном рынке к спросу на его услуги. У этой ветви власти наибольший средний размер взятки, но она уступает по среднегодовому коррупционному взносу с одного взяткодателя законодательной ветви власти. На исполнительную власть приходится наибольший объем рынка, но это обеспечивается доминирующим спросом на услуги органов исполнительной власти и, следовательно, максимальной долей взяток, приходящихся на этот рынок.
2. Наименее привлекательно из ветвей власти выглядит законодательная власть: наибольшие риск коррупции, готовность давать взятку, интенсивность коррупции, отношение доли взяток на данном рынке к спросу на его услуги, среднегодовой коррупционный взнос с одного взяткодателя.

Очевидно, что, говоря о коррупции в законодательных органах власти, мы говорим, в первую очередь, о коррупционном лоббировании – об одной из разновидностей политической коррупции, на каком бы уровне власти это не происходило. Эта разновидность коррупции опасна не только своими непосредственными издержками, но и долгосрочными негативными последствиями. **Последние конституционные изменения, осуществленные в Кыргызской Республике, усилили роль Жогорку Кенеша, уменьшили риск появления новой персональной (семейной) диктатуры, но породили новые проблемы, в той числе - связанные с коррупцией, что и проявилось в результатах данного исследования.**

Интересные результаты были получены при анализе коррупционных практик при решении предпринимателями различных проблем. По риску коррупции выявилось два лидера:

- получить преимущество в конкурентной борьбе;
- защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов.

Знаменательное совпадение: ведь речь идет о двух из трех базовых регулирующих функций, которые должно выполнять государство в рыночной экономике. Третья функция – защита контрактных отношений – должна осуществляться судами. Но, как будет продемонстрировано в следующем параграфе, предприниматели помещают плохую работу уголовных и арбитражных судов, коррумпированность судебных решений в группу лидеров по созданию препятствий и проблем для бизнеса. Интересно также, что лидером по готовности платить взятки оказывается все та же задача – получить преимущество в конкурентной борьбе. Это значит, что в этой сфере развита собственная коррупционная инициатива предпринимателей.

Таким образом, **коррупция поразила, прежде всего, базовые экономические и правовые функции государства (не только органов власти, но и государства-общества в его деловой части), без которых невозможно развитие эффективной рыночной экономики.**

При сравнении разного вида бизнеса наиболее надежны две характеристики: риск коррупции и готовность давать взятки. В результате анализа было установлено следующее. Самый высокий риск коррупции – в сфере торговли, а самая высокая готовность давать взятки – в сфере обслуживания. По уровню развития бизнеса наблюдается отчетливая зависимость: чем выше уровень (от индивидуальных предпринимателей до крупного бизнеса) тем выше показатели коррупции: риск, готовность и интенсивность. Если сравнивать разные организационно-правовые формы бизнеса, то обнаруживается, что самый высокий риск коррупции у хозяйственных товариществ и обществ, а самая высокая готовность платить взятки – у государственных предприятий.

### **3.5. Региональные особенности рынка деловой коррупции**

При проведении региональных сравнений выявлены следующие лидеры:

- коррупционный охват: Чуйская обл., г. Бишкек;
- доля взяток на общем рынке: Чуйская обл. Ошская обл.;
- риск коррупции: Чуйская обл., Ошская обл.;
- готовность давать взятки: Чуйская обл., Таласская обл.;
- интенсивность коррупции: Ошская обл., Иссык-Кульская обл.;
- средний размер взятки: Ошская обл., г. Ош;
- годовой объем рынка коррупции: Ошская обл., Чуйская обл.

### 3.6. Деловая коррупция в оценках предпринимателей

В анкету предпринимателей были включены вопросы, касающиеся практики коррупции, но практики не самих респондентов, а практики бизнеса, похожего на бизнес этого предпринимателя. Смысл таких вопросов в том, что они менее сенситивны, и потому респонденты отвечают на них более охотно. Эти вопросы использовались в качестве контрольных для верификации оценок основных характеристик рынка деловой коррупции. Здесь важен главный конечный результат: если пользоваться для оценки объема рынка деловой коррупции мнениями респондентов-предпринимателей о практике их коллег, то конечная оценка была бы примерно в два раза выше, чем полученная по данным анализа индивидуальной практики.

## 4. Поведение предпринимателей на рынке деловой коррупции

### 4.1. Особенности некоррупционного поведения предпринимателей в коррупционных ситуациях

Некоррупционное поведение предпринимателей в коррупционной ситуации (отказ от дачи взятки) не обладает выраженным социальным или деловым рельефом, что роднит деловую коррупцию с бытовой и подтверждает один из главных выводов данного исследования, согласно которому бытовая и деловая коррупция в Кыргызской Республике образуют единое социальное явление. Особенности самого бизнеса или убеждения предпринимателей не влияют на принятие решений об отказе от взятки в коррупционной ситуации.

Исключение составляют, как обычно, контрастные региональные различия, а также различия в частоте отказа от взятки при решении различных проблем. Реже всего отказываются от взяток в Чуйской и Таласской областях. Еще реже отказываются от взяток, когда надо решать проблему получения конкурентных преимуществ. Это подтверждает вывод о том, что при решении этой проблемы взятки являются частью стратегии предпринимателей и даются по их инициативе.

Единство рынков деловой и бытовой коррупции подтверждается и тем, что статистически незначимы различия в распределении частот ответов на вопрос о причине отказа от дачи взятки. Важно подчеркнуть, что наименьшую частоту выбора в обеих выборках имеет ответ «Я боялся, что меня поймают и накажут» (1,2% в выборке предпринимателей). **Это говорит о том, что в Кыргызской Республике крайне неэффективно работают в сфере коррупции институты правового принуждения, а неформальный социальный контроль весьма слаб.**

Любопытно, что причина дороговизны взятки доминировала в Ошской области – именно там, где была зафиксировано самое высокое значение среднего размера взятки. Это не единственное свидетельство того, что ответы предпринимателей из Ошской области отличаются повышенной искренностью.

Значимые различия проявились и между разными уровнями развития бизнеса. Большинство малых предприятий выбрали причину дороговизны взяток; принципиально не дающих взяток больше в группах среднего бизнеса; представители крупного бизнеса чаще мотивируют отказ от взяток тем, что они могут решить проблемы иным путем, что весьма правдоподобно. Наиболее щепетильны представители государственных предприятий: более половины выбрали в качестве причины отказа от взятки отвращение к коррупции.

Предприниматели с высшим образованием в большинстве своем отмечали дороговизну взяток и принципиальный отказ от дачи взятки. А среди предпринимателей с неполным высшим образованием высокая доля тех, кто не знал как решать проблему со взяткой.

Выявлены некоторые интересные связи отказа от взятки с решаемой проблемой. Например, отказывающиеся давать взятки в судах делятся на две равные части (более сорока процентов) – те, кто не знает, как это делать в суде, и те, кто может решить свою проблему другими способами.

Предприниматели чуть чаще граждан говорят, что смогли решить свою проблему иными способами после отказа от дачи взятки, но эта разница не существенна. Сходство двух выборок проявляется и в том, что и в данном случае чаще всего решают свою проблему без взяток как раз те, кто отказался от дачи взятки именно потому, что знают, как решить свою проблему без дачи взятки. **Таким образом, и среди граждан, и среди предпринимателей есть значимая доля тех, кто знает, как решать свои проблемы без дачи взятки и делают это, оказавшись в коррупционной ситуации и отказавшись от дачи взятки. Эта социальная практика может стать важным ресурсом противодействия коррупции.**

Наиболее высокие шансы решения своей проблемы без взятки выявлены в Иссык-Кульской области и в г. Бишкек; в сфере торговли; у индивидуальных предпринимателей и крупного бизнеса; у предпринимателей с неполным высшим образованием.

## **4.2. Особенности коррупционного поведения предпринимателей в коррупционных ситуациях**

Изучение коррупционного поведения предпринимателей принесло дополнительные подтверждения социальной общности деловой и бытовой коррупции. С одной стороны (со стороны взяткодателей), не выявлено статистически значимых различий в априорной осведомленности респондентов двух выборок о размере возможной взятки. С другой стороны (со стороны взяткополучателей), отсутствуют различия в отзывчивости взяткополучателей – распределения частот ответов почти идентичны. Единственное значимое различие проявилось в том, что предприниматели существенно чаще (28,1%) чем население (19,0%) дают взятки за ускорения решения своих проблем. Это естественно: ведь для них максима «Время – деньги» более актуальна.

Сходство двух рынков коррупции особенно ярко проявилось в такой характеристике как отзывчивость чиновников на дачу взятки, что видно из диаграммы следующего рисунка.



*Рисунок 4.2.3. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «21(38). Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?»*

### 4.3. Коррупция в отношениях между предпринимателями

В данной части ставилась задача оценить распространенность данного явления по ответам респондентов, сопоставить его с государственной коррупцией, как по распространенности, так и по ощущаемому ущербу. По оценкам предпринимателей, и по распространенности, и по ущербу, коррупция в фирмах уступает государственной. Это можно увидеть, например, из диаграммы следующего рисунка.



*Рисунок 4.3.1. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «52. Какой из двух видов коррупции чреват для предприятий, вроде Вашего, более высокими издержками?»*

Интерпретируя полученный результат, следует учитывать, естественно, что здесь в качестве свидетелей выступала только одна сторона. Это значит, необходимы дальнейшие исследования в этой сфере.

## 5. Проблемы предпринимателей

### 5.1. Препятствия для ведения бизнеса

Изучение препятствий осуществлялось по двум направлениям: во-первых, препятствия, мыслимые как некие абстрактные свойства социальной среды и, во-вторых, препятствия, чинимые властью.

**Сравнение оценок препятствий первого типа** кыргызских и российских предпринимателей показало существенные различия. В частности, на первом месте по важности в Кыргызской Республике стоит политическая нестабильность, занявшая в России место в середине списка. Высокие места занимают также следующие три препятствия, объединенные единой логикой и попадающие в России также в середину списка по важности: «Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)», «Инфляция», «Неразвитость экономической инфраструктуры». Логика здесь понятна: высокие процентные ставки всегда сопутствуют высокой инфляции. А последняя уходит корнями, помимо прочего, в неразвитость экономической инфраструктуры, издержки от чего компенсируются ценой конечного продукта, как и издержки от коррупции.

Выявлено, что разные уровни бизнеса выделяют в качестве наиболее важных разные проблемы. Индивидуальные предприниматели ставят на пятое и седьмое места соответственно высокие цены на энергоносители и неэффективность судебной системы. Малый бизнес на шестое и седьмое места ставят нечестную конкуренцию сложность получения кредитов. На четвертое и пятое места ставят неэффективность бюрократической машины и высокие транспортные расходы представители среднего бизнеса. А крупный бизнес

ставит на второе и четвертое места неразвитость экономической инфраструктуры и дороговизна взяток (последнее объясняется, видимо, уровнем контактов и масштабом решаемых проблем). Нетрудно видеть, что выделение разными уровнями бизнеса отдельных препятствий в качестве специфических вполне логично и соответствует природе бизнеса разного уровня развития.

Интереснее рассмотреть кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства. Они выделяются тем, что практически все препятствия они оценивают более критично, чем остальные группы бизнеса, выделяемые здесь. Для них существенны, по сравнению с другими, уголовные преступления, высокие транспортные расходы, налоги и государственный контроль над ценами. Набор, вполне естественный для этого типа хозяйственной деятельности.

Любопытны три первые специфических препятствия, выделяемые государственными предприятиями: сложность заключения или продления договора аренды на землю; необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности и собственный бизнес чиновников высокого ранга. Казалось бы, государство, контролируя некоторые сферы экономики, заинтересовано в его эффективной работе. Между тем, все три перечисленных препятствия полностью порождены недостаточно эффективной работой того же государства. Особенно экзотично смотрится то обстоятельство, что помехой государственному бизнесу является собственный бизнес чиновников высокого ранга. Это сочетание уместно рассматривать как весьма специфическое и важное. Оно должно обязательно учитываться при планировании антикоррупционной политики.

Анализ географии препятствий позволил построить рейтинг регионов по уровню «проблемности». Самыми проблемными стали Джалал-Абадская, Ошская и Баткенская области. Умеренней всего жалуются на препятствия в Чуйской и Нарынской областях.

Важные результаты были получены при анализе типов препятствий, в результате классификации респондентов-предпринимателей по склонности оценивать в качестве важных препятствия одного из следующих типов: 1 – высокие издержки соблюдения права; 2 – высокие издержки коррупции; 3 – коррупция; 4 – низкое качество административных процедур; 5 – низкое качество рыночной инфраструктуры.

Предприниматели из производственной сферы более всего жалуются на низкое качество административных процедур; индивидуальные предприниматели – на коррупцию, а средний бизнес – на низкое качество рыночной инфраструктуры. Выявлены очень важные различия между государственными предприятиями и независимым бизнесом. Первые тяготеют к дороговизне коррупции, а вторые – к дороговизне соблюдения права.

Существуют многочисленные теории и модели, описывающие коррупционное поведение. Большинство таких построений сводятся к тезису о

том, что дающий или получающий взятку делает свой выбор (давать – не давать, брать – не брать), сопоставляя выгоды и издержки своего выбора. Результаты данного исследования не только дают одно из подтверждений подобных теорий, но и подталкивают к важному практическому выводу: **правильно построенная антикоррупционная политика должна облегчать всем, кто может быть потенциально вовлечен в коррупцию, правильный выбор в пользу правового поведения и против коррупционного поведения.**

## 5.2. Власть как помеха бизнесу

Изучение препятствий второго типа – помех, создаваемых властью, - дало следующие результаты. При сопоставлении рейтингов помех в оценках кыргызских и российских предпринимателей обнаружилось, что на первые места попадают те действия власти, которые в обеих странах имеют общие культурно-исторические советские корни. Еще одно важное и общее – претензии к судебной власти. Есть позитивные отличия в пользу Кыргызской Республики. Такие помехи как «Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм» и «Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности» занимают в России лидирующие позиции, а кыргызских предпринимателей они беспокоят значительно меньше.

Но в тоже время именно эти проблемы беспокоят более других в Кыргызской Республике представителей сферы торговли. А вот респондентов из производственной сферы беспокоит, по сравнению с другими сферами экономики, давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции.

Советское наследие особенно чувствует крупный бизнес. Он жалуется как раз на «Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности» и «Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам». Индивидуальные предприниматели страдают, прежде всего, от плохой защиты частной собственности – другого советского наследия (см. выше Рекомендацию 8). Среднему бизнесу мешают «Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции» и «Участие в искусственных банкротствах».

Специфичны проблемы государственных предприятий. Если по двум лидирующим помехам – «Излишнее давление контрольных и надзорных органов» и «Плохая работа судов общей юрисдикции» – они солидарны с остальными, то дальше начинается любопытная специфика.

Конечно, представители государственных предприятий значительно меньше остальных жалуются на плохую защиту частной собственности. Но интересны те помехи, которым они отводят приоритет. Вот они:

- создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам;

- участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности;
- создание искусственных монополий для «своих» фирм.

Этот набор воспринимается как неожиданный для государственных предприятий. Возможным объяснением может быть «внутривидовая» борьба – борьба за собственность, бюджетные средства и рынки сбыта. Вдобавок к этому, в русле советской традиции рассматривать предприятия с долей государственной собственности как собственность государства вместе со всеми активами и доходами. Именно поэтому государственные предприятия ставят на третье место и выделяют, по сравнению с другими, в качестве помехи просьбы о непредусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями. Это значит, что многими должностными лицами предприятия с долей государственной собственности рассматриваются как дойные коровы.

Негосударственные предприятия склонны давать суровые оценки помехам, обладающим общим признаком – они искажают конкурентную среду. Довольно понятно также недовольство индивидуальных предпринимателей излишним лицензированием, процедурой, требующей серьезных юридических усилий.

Наличие в исследовании двух подходов к анализу проблем, мешающих развитию бизнеса, позволило проверить особенности коммуникативного поведения респондентов при ответах на вопросы. Выяснилось, во-первых, что респонденты менее искренни, когда им приходится оценивать проблемы во втором случае, поскольку здесь источник проблем имеет адресата – власть. При анализе региональных особенностей удалось выявить интересные различия в стратегиях уклонения от радикальных оценок в разных регионах.

### **5.3. Способы компенсации коррупционных потерь**

**Компенсация коррупционных издержек** – проблема до сих пор мало изученная. Взятки, выплачиваемые предпринимателями должностным лицам, в случае масштабной коррупции и постоянной коррупционной практики являются для бизнеса одной из разновидностей производственных издержек. Как любые издержки, они должны компенсироваться. В данном исследовании впервые эта проблема изучалась количественными социологическими методами. Сначала респонденты оценивали распространенность семи различных способов компенсации коррупционных издержек. Более половины респондентов хотя бы одну практику оценили как очень распространенную, что свидетельствует о весьма широком применении практик компенсации. Самой распространенной оказалась практика повышения конечной цены товара или услуги. Более 30 процентов респондентов назвали ее очень распространенной. Больше всего эта практика распространена в индустриальной сфере и особенно у сельхозпроизводителей. Там же практикуется сокращение числа наемных работников. Использование практик компенсации особенно распространена у предпринимателей, которые выстраивают свои отношения с властью на цинично-прагматичной основе и практикуют инициативные коррупционные

практики. В географическом разрезе лидерами по частоте использования практик компенсации коррупционных издержек являются Ошская, Нарынская и Иссык-Кульская области, а по доле вовлеченных в них предпринимателей – Ошская и Чуйская области и г. Бишкек.

Очень важна оценка результативности: какую долю коррупционных издержек удастся компенсировать предпринимателям. Около 10 процентов респондентов (при почти половине затруднившихся ответить) считают, что удастся почти полностью. Наиболее оптимистичные оценки по результативности дают сельхоз-производители и цинично-прагматичные предприниматели. В географическом разрезе наиболее высокие оценки результативности дают г. Бишкек, Джалал-Абадская и Ошская области.

По ответам респондентов удалось восстановить некоторые статистические закономерности, которые позволили, пока – довольно грубо, установить, что все предприниматели вместе в состоянии компенсировать примерно половину от своих совокупных годовых потерь, т.е. – от объема рынка деловой коррупции. Но он примерно в два раза больше рынка бытовой коррупции. Это значит, что **из-за коррупции в стране граждане Кыргызской Республики платят дважды: сначала собственными взятками, а потом в том же количестве расплачиваются прямыми и косвенными потерями за взятки, которые платят предприниматели.**

Применение практик компенсации коррупционных издержек – не безобидное явление. Когда его масштабы велики, оно становится важным фактором деградации экономики из-за сочетания снижения качества конечного продукта, сочетающегося с неоправданным ростом его цены, и ухудшения социальной среды – из-за того же роста цен, сопровождающегося снижением зарплаты и ростом безработицы. **Практики компенсации опасны также тем, что они помогают предпринимателям адаптироваться к коррупции и примериться с ней. Фактически, через практики компенсации коррупционных издержек формируется неформальный сговор между властью и бизнесом, жертвой которого становится население и страна.**

#### 5.4. Стратегии адаптации к агрессивной среде

Когда институциональная среда, в которой функционирует бизнес, несовершенна и коррупционна, он вынужден искать стратегии поведения, которые помогают ему приспособливаться к проблемам, порождаемым такой средой. Одна частная стратегия – компенсация коррупционных издержек – была рассмотрена выше. В данном исследовании они рассмотрены и в более общем плане в трех аспектах:

- выбор стратегии при взаимодействии с властью;
- выбор стратегии в общем социальном плане;

- использование инструментов противодействия коррупционной среде.

Выбор стратегии взаимодействия властью предлагалось делать из трех следующих альтернатив:

- 1. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенно и часто мешают делу.*
- 2. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью.*
- 3. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах.*

Более 60 процентов предпринимателей в Кыргызской Республике предпочитают первую стратегию, это примерно на 10 процентов меньше, чем в России. Несколько более 10 процентов выбирают третью стратегию в обеих странах. Вторую коррупционно-прагматичную стратегию в Кыргызской Республике выбирают чаще, чем в России.

Выявлены следующие статистически значимые различия в предпочтениях различных стратегий у различных страт бизнеса. В сфере промышленности, строительства и транспорта чаще других выбирают вторую прагматическую стратегию; так же поступает средний бизнес и сельхоз-производители. Сторонятся государства чаще в сфере обслуживания. Третья стратегия чаще выбирается в торговле и индивидуальными предпринимателями. Весьма контрастны региональные различия. Стратегию дистанцирования от государства выбирают в Таласской области, в Бишкеке и Чуйской области. Прагматическую стратегию предпочитают в Ошской и Джалал-Абадской областях. Третья стратегия чаще фиксируется в Иссык-Кульской области.

**При общем анализе стратегий адаптации** респондентам предлагалось делать множественный выбор из набора практик поведения. Первые три места по частоте выбора заняли следующие практики:

- Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю (в России эта практика заняла второе место).
- Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть (в России – восьмое место)
- Нахожу сильного партнера в нашей стране (в России – пятое место).

Дальнейший анализ осуществлялся на основе построения классификации респондентов, тяготеющих к выбору того или иного набора взаимосвязанных практик. Более половины респондентов не демонстрируют последовательного логичного выбора (что соответствует природе вещей). Больше всего респондентов (30,8%) попало в класс «Прагматиков», не брезгующих

оппортунистическим и коррупционным поведением. (Результат, близкий российскому). На втором месте (10,9%) класс «Законники». На третьем (5,3%) – «Коллективисты».

Сельским производителям чаще присуще оппортунистическое поведение прагматиков, что является для них способом выживания. Прагматики чаще встречаются и в индустриальной сфере экономики, а законники – в сфере обслуживания. Крупный бизнес чаще других тоже может позволить себе быть законниками. Та же склонность и у представителей бизнеса, считающих, что успешность их деятельности снизилась.

Выявлены и контрастные региональные различия. Коллективисты чаще обнаруживаются в Нарынской области, законники – в Иссык-Кульской области, прагматики в Джалал-Абадской области и в г. Ош. Ошская область характеризуется повышенной долей и законников, и прагматиков.

При анализе методов противодействия коррупции, практикуемых бизнесом, респондентам предлагался список из 13 практик взаимодействия, про которые они должны были отмечать, какие они используют. Самый поразительный результат состоит в том, что кыргызские предприниматели используют практики противодействия в среднем в два – два с половиной раза чаще, чем их российские коллеги. К этому можно было бы отнести с недоверием, но другой удивительный факт состоит в том, что иерархии популярностей различных практик в двух странах почти совпадают.

Была построена классификация респондентов по степени активности использования ими различных практик противодействия. Оказалось, что предприниматели тем активнее, чем выше их социальный интеллект. Выявились зависимости с типом проблем-препятствий, которые предприниматели считают важными, и с их стратегиями адаптации. В частности, наиболее активные предприниматели чаще всего встречаются среди коллективистов и законников, а прагматики чаще всего пассивны. Выявлены и контрастные региональные различия: легче всего обнаружить пассивных или слабо активных предпринимателей в Джалал-Абадской области и в г. Бишкек. Умеренно активные и активные предприниматели чаще встречаются в Ошской, Иссык-Кульской и Таласской областях.

## **6. Коррупция: мнения и оценки респондентов**

### **6.1. Проблемы страны, которые беспокоят респондентов**

Респондентам из выборок населения и предпринимателей задавался вопрос, в котором им предлагалось выбрать из списка в 15 проблем страны не больше трех, беспокоящих их более всего. Выбор представителей обеих выборок поражает сходством. С небольшими различиями между первыми двумя местами полностью совпадает пятерка лидеров, которые отбирались чаще всех:

- рост цен;

- безработица;
- бедность людей, низкая коррупция;
- корыстность, взяточничество чиновников;
- слабость, беспомощность государственной власти.

Коррупция заняла в этом ряду лишь четвертое место, набрав вдвое меньше «голосов», чем каждое из двух первых мест. Однако более важно то, что факт выбора респондентами коррупции в качестве важной, с их точки зрения, проблемы страны, не имеет практически никаких взаимосвязей с другими переменными. Это равным образом касается обеих выборок. **Это означает, что коррупция как проблема не является одной из важных компонент массового сознания.** Например, она не увязывается с другими проблемами граждан и предпринимателей. **Представления о коррупции не взаимосвязаны с социальной практикой респондентов.** Например, с выбором – давать или не давать взятку (и у граждан, и у предпринимателей), или со степенью активности бизнеса в антикоррупционной сфере. Есть основания полагать, что выбор коррупции в качестве одной из важных проблем страны при ответе на анализируемый вопрос есть почти случайный акт, связанный с интенсивным наличием темы коррупции в информационном пространстве.

Анализ совместного выбора ответов на данный вопрос позволил построить типологию респондентов, характеризующую тяготение респондентов к выбору проблем сходного содержания в качестве важных. Почти две трети граждан и около половины предпринимателей считают самыми важными социальные проблемы. Около 14 процентов граждан и 28 процентов предпринимателей озабочены идеолого-политическими проблемами. В обеих выборках около трех процентов концентрируются на криминальных проблемах. Остальные респонденты обеих выборок идентифицированы как не демонстрирующие систематического выбора.

Построенная типология имеет более развитые связи с другими переменными, чем выбор отдельных ответов из списка вопроса о проблемах. Отношение к различным категориям проблем как важным имеет выраженную географическую зависимость. По оценкам жителей разных областей и городов, в Иссык-Кульской области чаще, чем в остальных обращают внимание на криминальные проблемы, а в городе Ош – на идеолого-политические проблемы. География озабоченностей предпринимателей иная. Нарынская и Джалал-Абадская области существенно выделяются вниманием предпринимателей к социальным проблемам; Иссык-Кульская область и город Ош – к криминальным проблемам; а предприниматели столицы и Таласской области чаще своих коллег из других регионов высказывают озабоченность идеолого-политическими проблемами страны.

Анализ взаимосвязи этой типологии с другими переменными указывает здесь на существенное различие между респондентами выборок населения и предпринимателей. В первом случае не выявляются какие-либо значимые зависимости с позиционными и диспозиционными переменными. Есть основания полагать, что проблемы, воспринимаемые и оцениваемые населением,

разорваны в структуре массового сознания с остальными важными диспозициями, и в первую очередь – с коррупцией. С другой стороны, данный результат говорит о том, что **представления о проблемах населения имеют локальный региональный характер, порождаемый конкретными ситуациями на местах. Общих представлений о проблемах в массовом сознании населения не сформировано.**

Иная картина наблюдается в случае выборки предпринимателей. Здесь выявлена богатая структура взаимосвязей типологии актуальных проблем с различными позиционными и диспозиционными переменными. Это не удивительно, поскольку габитус предпринимателей с необходимостью обязывает их более широко ориентироваться в социальном пространстве, а адекватность этой ориентации является одним из конкурентных факторов. Представления о проблемах страны встроены у предпринимателей Кыргызской Республики в развитую структуру представлений об окружающем мире. Однако характерно, что в этих многочисленных взаимосвязях не прослеживается связь между проблемами страны и коррупцией. **Данное обстоятельство еще раз подтверждает важность антикоррупционного просвещения.**

## **6.2. Отношение к коррупции**

Анализ других важных диспозиций респондентов во многом подтверждает выводы, сделанные по результатам изучения отношений к проблемам страны и вывод о том, что деловая и бытовая коррупции образуют единое социальное пространство.

Для предпринимателей Кыргызской Республики характерно более негативное отношение к коррупции, чем для населения в целом (в России – наоборот). Отношение к коррупции в обеих выборках характеризуется рельефными и интересными региональными контрастами. Для населения выявляются значимые различия между городом и селом: в городах чаще встречается антикоррупционная установка. Чем выше социальный интеллект, тем больше настрой против коррупции. В случае выборки предпринимателей выявлена также зависимость от организационно-правовой формы предприятий: негативное отношение к коррупции чаще встречается у представителей государственных предприятий и фермерских хозяйств. Но этим взаимосвязи ограничиваются. В целом, напрашивается вывод, что **отношение к коррупции не является важной диспозицией в структуре массового сознания жителей Кыргызской Республики.**

## **6.3. Оценка уровня коррупции**

Оценка уровня коррупции – важная диспозиция, которая анализировалась в исследовании с разных сторон. Прежде всего, изучена оценка респондентами распространенности коррупции в целом на высшем уровне власти. Распределения частот ответов на этот вопрос в обеих выборках (их можно найти в таблицах Приложений) поражают удивительным сходством (самое большое различие – 1,2%). Примерно 60% выбирают ответ «Большинство людей в

высших органах власти берет взятки». Около четверти процентов выбирают компромиссный ответ «Ни то, ни другое, примерно поровну». Оставшиеся 15% респондентов примерно поровну делятся между ответами «1. Меньшинство людей в высших органах власти берет взятки» и «Затрудняюсь ответить». Региональные различия в оценках населения выделяют Бишкек и Ош с самыми негативными оценками. Чуйскую область выделяют предприниматели своими негативными оценками. Для обеих выборок выявлены зависимости с попаданием респондентов в коррупционную ситуацию: попавшие дают более негативные оценки, что вполне естественно. Указанными связями ограничивается встроенность этой диспозиции в структуру массового сознания.

При оценке населением коррумпированности разных органов власти наихудшие оценки получили высшие органы власти, относительно которых у граждан, как правило, нет личного опыта взаимодействия. Когда предприниматели оценивают уровень коррупции в разные политические периоды новейшей истории республики, выявлена простая закономерность: чем ближе период, тем больше коррупция по оценкам респондентов. Анализ и сопоставление социально-психологических механизмов синхронного и диахронного оценивания позволил прийти к следующему выводу. **Нынешняя власть является для массового сознания жителей Кыргызской Республики абстрактной и далекой сущностью, которой приписываются негативные свойства, и которая не пользуется доверием. Но любая власть может победить коррупцию только в партнерстве с обществом, а оно способно стать партнером только в условиях доверия к власти, если не эмоционального, то хотя бы прагматичного. Это возможно сделать только в условиях поной прозрачности и постоянного делового взаимодействия.**

#### **6.4. Причины коррупции**

Понимание коррупции анализировалась с помощью табличного вопроса. Респонденты обеих выборок должны были оценивать список возможных причин, квалифицируя их как важные или неважные. Выяснилось, что оценки респондентов обеих выборок не очень структурированы. Они склонно приписывать высокую важность всем причинам из списка. Вместе с тем, наличествуют различия в оценках, причем их иерархии оценок у граждан и предпринимателей весьма близки за редкими и естественными исключениями. Высшую оценку важности в обеих выборках получила причина «Коррумпированность власти на высшем уровне», что является не столько причиной, сколько синдромом, обеспечивающим не появление коррупции, а ее сохранение. Тем не менее, этот факт массового сознания должен учитываться властью: **никакая антикоррупционная политика не вызовет доверия, если она ограничится только противодействием низовой коррупции.**

Более изощренные методы анализа данных позволили построить классификацию причин коррупции, которые разными группами респондентов оцениваются респондентами как очень важные, и сопряженную с ней классификацию респондентов, которые приписывают этим группам причин повышенную важность. Список классов таков:

- 1 – «Низкое качество институтов государственной службы»;
- 2 – «Моральное разложение власти»;
- 3 – «Зарегулированности работы бизнеса»;
- 4 – «Траектория реформ»;
- 5 – «Проблемы культуры»;
- 6 – «Дефекты институтов прав».

Абсолютное лидерство захватила первая причина: «Низкое качество институтов государственной службы» - 55% у населения и 40% у предпринимателей. С большим отрывом второе и третье место делят «Дефекты институтов права» и «Зарегулированности работы бизнеса».

В случае выборки населения выявлено, что респонденты с высоким социальным интеллектом передают повышенную важность причинам «Низкое качество институтов государственной службы» и «Моральное разложение власти». Это ровно те причины, которые время от времени обсуждаются в прессе и при обыденной коммуникации. Тем самым, публично обсуждаемые причины коррупции сужены, как правило, до одной группы, связанной с проблемами государственной службы. За этим, что еще более важно, стоят представления и о методах противодействия коррупции, концентрирующиеся вокруг тех же проблем. Такое сужение спектра проблем антикоррупционной политики повышает шансы провала политики. Все перечисленное является одним из обоснований необходимости ведения антикоррупционного просвещения, одной из обязательных задач которого должно стать расширение представления о причинах коррупции. Естественно, выявлены и контрастные региональные различия.

Классификация респондентов по выбору причин коррупции разного типа встроена в массовое сознание предпринимателей гораздо основательнее, что подтверждается многообразием выявленных взаимосвязей с позиционными и диспозиционными переменными. На выбор типов причин коррупции влияет и масштаб бизнеса, и его организационно-правовая форма, а также различные диспозиционные переменные. Но самое интересное, что при этом **не выявляется (ослаблена или искажена) взаимосвязь между проблемами предпринимателей и причинами коррупции. Такой разрыв в структуре массового сознания является препятствием для понимания коррупции как явления, что затрудняет осмысленное и продуктивное участие активных предпринимателей в реализации антикоррупционной политики. Это еще раз подчеркивает важность антикоррупционного просвещения и еще один аспект его содержания: связь между причинами и последствиями коррупции, включая конкретные проблемы людей, возникающие в связи с коррупцией.**

## 6.5. Как победить коррупцию

Представления о методах противодействия коррупции – еще одна важная диспозиция, характеризующая массовое сознание в сфере представлений о коррупции. В исследовании для изучения этой диспозиции респондентам выборки населения задавались два вопроса. В одном, респондентов спрашивали о возможности победить коррупцию: коррупция может быть побеждена совместными усилиями граждан и власти; ничего не поможет; получится, только если захочет президент. Во втором предлагалось ответить на вопрос о выборе стратегии: карательная стратегия, смена кадров или устранения причин коррупции; был также возможен пессимистический вариант «ничто не поможет».

При оценке возможности победить коррупцию более половины респондентов выбрали ответ «Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане». Одновременно более половины респондентов, отвечая на второй вопрос, выбирали одну из двух стратегий – либо карательную, либо чистки кадров. Стратегию устранения причин, порождающих коррупцию, выбрали чуть больше четверти респондентов-предпринимателей.

Представления о возможности победить коррупцию по-разному представлены в регионах. В Иссык-Кульской области чаще, чем в других регионах рассчитывают на президента. Наибольший пессимизм свойственен жителям Ошской области, а в области чаще других уверены, что коррупцию можно победить всем миром. Странников той же точки зрения чаще можно встретить среди обладателей высшего образования.

Среди взаимосвязей с диспозиционными, самая контрастная и интересная – с вопросом об отношении к коррупции. Респонденты, полагающие, что коррупция – «необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать», придерживаются патриархальной точки зрения о преданности окружающего социального порядка. Если он и меняется, то только «высшими силами», поэтому они больше других рассчитывают на Президента как некую высшую силу. Прагматичные респонденты, считающие что коррупцию «можно избежать, но со взятками легче делать дела» чаще других считают, что коррупцию победить невозможно (значит, надо приспособливаться). Это типичный симптом снятия когнитивного диссонанса (об этом говорилось и выше), когда собственное аморальное поведение оправдывается незыблемой мерзостью окружающего социального порядка. Наконец, противники коррупции чаще других склоняются к необходимости бороться с коррупцией «всем миром». Эта естественная взаимосвязь является позитивным ресурсом.

Выбор стратегий также имеет свою региональную специфику, причем видны различия по оси «Север-Юг»: на юге больше концентрация пессимистов, а на севере – «карателей». Странники системного подхода чаще обнаруживаются в Таласской и Джалал-Абадской областях.

Установлены зависимости и с другими позиционными переменными. Получившие высшее образование чаще выбирают ответ «Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию». Респонденты с минимальным доходом чаще рассчитывают на появление честных руководителей (патернализм), а достаточно состоятельные – на устранение причин, порождающих коррупцию. Интересных взаимосвязей с диспозиционными переменными не выявлено.

Проведенный анализ выявляет два важных факта. Первый: понимание коррупции и способы борьбы с ней оказываются весьма важными диспозициями, достаточно тесно вплетенными и в пространство социальных позиций, и существенно взаимосвязанными с другими диспозициями. Они, бесспорно, более важны для массового сознания, чем оценки уровня коррупции. Второе: эти диспозиции во многом довольно архаичны, в них недостаточно присутствуют современные представления о коррупции, ее природе и методах противодействия ей.

Во многом, причину можно усмотреть в характере публичного дискурса относительно коррупции. Доминируют негодование и факты разоблачения. Почти не представлены сведения о расследованиях и судебных решениях, сопровождаемые анализом причин коррупции. Очень слаба линия обсуждения методов противодействия коррупции, анализа успешных и провальных примеров в разных странах. Здесь остается огромное пространство для антикоррупционного просвещения и пропаганды.

## **6.6. Отношение к антикоррупционной политике в Кыргызской Республике**

Граждан и предпринимателей просили ответить на два вопроса, чтобы оценить их осведомленность об антикоррупционных усилиях Президента Кыргызской Республики и получить оценку результативности с точки зрения респондентов.

Респонденты обеих выборок более всего осведомлены о приеме информации от граждан о фактах коррупции по телефону доверия. Предприниматели также проявляют высокую осведомленность о привлечении СМИ к пропаганде антикоррупционной деятельности. Респонденты совершенно не осведомлены о мероприятиях по повышению грамотности чиновников в области антикоррупционной деятельности. В целом респонденты из выборки населения примерно в два раза реже демонстрируют осведомленность по сравнению с предпринимателями.

При оценивании результативности антикоррупционных мер мнения граждан и предпринимателей во многом сошлись. Обе группы респондентов в большинстве своем ответили, что борьбе с коррупцией не хватает системности. На втором месте, у населения вариант «появились только первые результаты борьбы с коррупцией», тогда как у бизнеса на втором месте вариант «это лишь политическое заявление Президента без реальных результатов». Таким образом,

бизнес настроен более скептически в отношении инициативы президента по искоренению коррупции.

Полученные данные позволяют утверждать, что взятый курс в политике президента верный, поскольку коррупция является одной из злободневных проблем на протяжении многих лет в Кыргызстане. Но темпы борьбы с коррупцией медленные, по оценкам респондентов, при условии, что она продолжает распространяться на рынках бытовых и деловых услуг. Население еще не видит должных результатов и от этого считает, что властями не ведется работа по искоренению коррупции.

Предпринимателей также спрашивали об их готовности принять участие в реализации антикоррупционной политики. 45% опрошенных предпринимателей выбрали ответ «Постараюсь принять участие». Даже если предположить, что половина из них хотели понравиться интервьюерам, оставшаяся почти четверть от всей выборки – мощный антикоррупционный ресурс. **Это позволяет предполагать, что рекомендации о возможности опоры на предпринимательство как общественный рычаг в реализации антикоррупционной политики – не пустые слова.**

### **III. Выводы и рекомендации по использованию полученных результатов**

#### **Основные выводы:**

1. Общий уровень коррупции в Кыргызской Республике ниже, чем в России.
2. Тем не менее, на граждан Кыргызской Республики коррупционный налог ложится более тяжелым бременем, чем на граждан России.
3. Не существует большого разрыва между бытовой и деловой коррупцией. Их социальная природа однородна, хотя в абсолютном выражении бизнес платит больше.
4. Коррупция паразитирует в Кыргызской Республике на традиционных социальных отношениях, очень влиятельны советские корни коррупции.
5. Самый высокий контраст в уровне и в практиках коррупции, также как в представлениях респондентов, наблюдается в различных областях Кыргызской республики вместе с городами Бишкек и Ош.
6. В Кыргызской республике имеют широкое распространение методы компенсации коррупционных издержек, что приводит к тому, что на граждан страны перекладывается бремя издержек, соизмеримое с масштабом бытовой коррупции.
7. Массовое сознание граждан и предпринимателей характеризуется разрывом между представлениями о своих проблемах и связями этих проблем с коррупцией.
8. В кыргызском обществе существуют общественные ресурсы противодействия коррупции. Их следует искать и развивать в предпринимательстве и активно и независимо работающих общественных организациях.

В третьем разделе приводятся развернутые рекомендации, опирающиеся на конкретные результаты исследования. Ниже приведен их список с сохранением нумерации, использованной в последнем разделе. Расположение рекомендаций следует логике изложения результатов доклада.

**Рекомендация 1.** Внедрение этических кодексов государственной службы вместе с созданием условий, способствующих их действенности.

**Рекомендация 2.** Адресная антикоррупционная пропаганда среди населения.

**Рекомендация 3.** Разработка и осуществление специализированных антикоррупционных программ.

**Рекомендация 4.** Снижение бытовой коррупции посредством оптимизация административных процедур.

**Рекомендация 5.** Комплексность антикоррупционных мер.

**Рекомендация 6.** Изменение базовых социальных отношений.

**Рекомендация 7.** Уменьшение коррупции в законодательной ветви власти.

**Рекомендация 8.** Снижение коррупции в сфере реализации базовых экономических функций государства.

**Рекомендация 9.** Усиление институтов негосударственного социального контроля.

**Рекомендация 10.** Расширение социальной практики отказа от дачи взятки с помощью возможности решения своих проблем некоррупционным путем.

**Рекомендация 11.** Противодействие практикам компенсации коррупционных издержек.

**Рекомендация 12.** Стимулирование, удешевление и упрощение соблюдения права.

**Рекомендация 13.** Модернизация социальной структуры общества.

**Рекомендация 14.** Обеспечение прозрачности власти и эффективного взаимодействия с обществом.

**Рекомендация 15.** Противодействие политической коррупции.

## Основные понятия и термины, используемые в докладе

**Административная коррупция** – коррупция внутри органов государственного и муниципального управления, в которой вовлечены должностные лица органов управления.

**Активность коррупции** – отношение доли взяток на специальном рынке коррупции к спросу на услуги соответствующего рынка государственных услуг.

**Анализ (экспертиза) нормативно-правовых актов на коррупциогенность** – выявление свойств, признаков, формулировок НПА, повышающих вероятность коррупции при их применения, в частности: устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил, или положения, содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям и тем самым создающие условия для проявления коррупции.

**Антикоррупционная политика** - разработка и постоянное осуществление разносторонних и последовательных мер государства и общества в рамках принятых данным государством основ конституционного строя с целью устранения причин и условий, порождающих и питающих коррупцию в разных сферах жизни.

**Антикоррупционный мониторинг** - комплекс мер, направленный как на отслеживание и анализ эффективности реализации антикоррупционной политики, закрепленной в нормативных правовых актах по противодействию коррупции, так и на анализ уровня коррупции, динамики роста или снижения коррупционных проявлений.

**Бытовая коррупция** – разновидность коррупции, локализованная в сфере взаимодействия представителей государства с гражданами, получающими от государства те или иные услуги в качестве частных лиц и в связи с реализацией их личных или семейных интересов.

**Вопрос с множественным выбором ответа** – Вопрос, в котором респондентам предлагается список возможных ответов, из которых респонденты могут выбрать несколько ответов, которые, с его точки зрения, наиболее точно отражают его точку зрения или обстоятельства.

**Деловая коррупция** – вид коррупции, при которой в качестве *клиентов* выступают представители бизнеса, решающие во взаимодействии с должностными лицами задачи своего бизнеса.

**Государственные услуги** – предусмотренные нормативными актами процедуры, в ходе которых осуществляется обеспечение государством населения общественными благами. Сюда входят и процедуры правового принуждения, осуществляемые в рамках предоставления блага безопасности и урегулирования конфликтов.

**Готовность давать взятки** – доля респондентов, давших взятку в последней по времени коррупционной ситуации (проценты).

**Доверительная вероятность** – вероятность ошибки вывода о том, что наблюдаемые нами значения некоторых величин, вычисленных по результатам наблюдений (например – по ответам респондентов на вопросы анкеты), носят случайный характер. Чем ближе такая вероятность к нулю, тем больше оснований говорить, что мы столкнулись с некоторым закономерным фактом (наличие каких-либо различий, зависимостей и т. п.). В таком случае говорят о *статистической значимости* выводов, делаемых на основании результатов вычислений.

**Доверительный уровень** – см. **Доверительная вероятность**. Обычно это то же самое по вероятностному смыслу, но измеренное в процентах.

**Доля взяток на специальном рынке** – приходящееся на год число взяток на данном специальном рынке коррупции к общему числу взяток на общем рынке коррупции. Исчисляется отдельно для бытовой и деловой коррупции.

**Доля дохода на рынке** – приходящийся на год объем рынка на данном специальном рынке коррупции к общему объему рынка коррупции. Исчисляется отдельно для бытовой и деловой коррупции.

**Измерение восприятия коррупции** – исследование уровня представления об уровне коррупции в стране, регионе или отдельной сфере государственного регулирования и предоставления государственных услуг со стороны граждан, предпринимателей, государственных служащих и экспертов.

**Измерение коррупционных практик** - исследование частоты и объемов коррупционных проявлений в стране, регионе или отдельной сфере государственного регулирования и предоставления государственных услуг.

**Интенсивность коррупции** – среднее число взяток в год, приходящихся на одного взяткодателя.

**Интенсивность пуассоновского процесса** – единственный параметр распределения Пуассона, характеризующего случайный Пуассоновский процесс, значение которого интерпретируется как среднее число событий за единицу времени.

**Коррупционная сделка** – осуществление обмена услуги со стороны представителя государства за взятку со стороны клиента (гражданина, бизнесмена и т.п.), предоставленную в той или иной форме.

**Коррупционная ситуация** – такая ситуация взаимодействия между представителем государства и гражданином, при которой обе стороны имеют основания полагать, что ожидаемая гражданином услуга может быть оказана в результате *коррупционной сделки*.

**Коррупционное взаимодействие** – взаимодействие между агентом и клиентом, сопровождающееся созданием таких условий взаимодействия, при которых крайне вероятно коррупционное поведение одной из сторон (или обеих сторон) взаимодействия.

**Коррупционное поведение** – совокупность практик участников коррупционных взаимодействий.

**Коррупциогенные полномочия** – полномочия органов власти, являющиеся *коррупциогенными факторами*.

**Коррупциогенные факторы** – различные социальные обстоятельства (положения нормативных правовых актов или проектов нормативных правовых актов, управленческие решения, особенности организации органов власти, неформальные нормы и практики, традиции, убеждения людей и т.п.), повышающие вероятность коррупции в таких обстоятельствах.

**Коррупционный охват** – доля респондентов, заявивших, что они хотя бы раз попадали в коррупционную ситуацию; этот показатель рассчитывается от числа респондентов, хотя бы раз в жизни контактировавших с государственными организациями, органами власти.

**Коррупция** (в соответствии с определением «Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию» Совета Европы) – «коррупция» означает просьбу, предложение, дачу или принятие, прямо или косвенно, взятки, или любого другого ненадлежащего имущества или обещания такового, которые искажают нормальное выполнение этой обязанности или поведение, требуемое от получателя взятки, надлежащего преимущества или обещания такового.

**Линейный коэффициент корреляции** – величина, подсчитываемая на основании значений двух числовых характеристик одного и того же набора объектов (например: рост и вес группы людей), которая должна указывать на наличие зависимости между двумя этими характеристиками в среднем (например, в среднем, чем выше рост, тем больше вес).

**Лихоимство** – получение (дача) взятки за нарушение должностным лицом его обязанностей, предусмотренных его полномочиями.

**Локальная зависимость** – случай, когда отклоняется гипотеза о независимости в отдельной клетке (ячейке) таблицы сопряженности на том основании, что значение приведенного стандартизированного остатка в этой клетке достаточно велико по абсолютной величине.

**Мздоимство** – получение (дача) взятки за выполнение должностным лицом его обязанностей, предусмотренных его полномочиями.

**Мониторинг коррупционных практик** – комплекс мер, направленный на отслеживание и анализ повторяющихся (типовых, распространенных) коррупционных действий.

**Мониторинг коррупционных рынков** – комплекс мер, направленный на отслеживание и анализ объемов коррупционных проявлений в отдельных сферах государственного регулирования и предоставления государственных услуг.

**Мониторинг правоприменения** – комплекс мер, направленный на отслеживание и анализ исполнения положений нормативно правовых актов.

**Нормированный объем рынка бытовой коррупции** – объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к некоторой величине, выраженной в тех же единицах, например к валовому внутреннему продукту.

**Нормированный среднегодовой коррупционный взнос** – среднегодовой коррупционный взнос, отнесенный к некоторой величине, например к величине среднегодового месячного подушевого дохода.

**Объем рынка бытовой коррупции** – оценка суммы взяток, выплаченных гражданами за год на рынке бытовой коррупции.

**Объем рынка деловой коррупции** – оценка суммы взяток, выплаченных гражданами за год на рынке деловой коррупции.

**Приведенные стандартизированные остатки**–величины, характеризующие степень отклонения содержимого ячейки таблицы сопряженности от ситуации, когда число наблюдений в этой ячейке может описывать ситуацию независимости в данной ячейке/ Если число наблюдения в ячейке достаточно велико (более 10) и два события, соответствующие строке и столбцу таблицы сопряженности независимы, то приведенный стандартизированный остаток является случайной величиной, хорошо описываемой стандартным нормальным распределением. Если значение остатка по абсолютной величине превосходит 2,8, то есть основание для отвержения гипотезы о независимости с доверительной вероятностью не меньшей 0,01.

**Пуассоновский процесс** – Самый простой случай случайного процесса, когда события распределены во времени в некотором смысле равномерно и независимо.

**Риск коррупции** – доля респондентов, попавших в коррупционную ситуацию при последнем по времени контакте с представителем государства.

**Рынок бытовой коррупции** – совокупность коррупционных взаимодействий в сфере бытовой коррупции может рассматриваться как рынок теневых противозаконных услуг, оказываемых за взятки.

**Рынок государственных услуг** – совокупность взаимодействие клиентов с представителями государства в отношении предоставления клиентам услуг от имени государства.

**Рынок деловой коррупции** – совокупность коррупционных взаимодействий в сфере деловой коррупции может рассматриваться как рынок теневых противозаконных услуг, оказываемых за взятки предпринимателям в интересах бизнеса этих предпринимателей.

**Социальная диспозиция** - предрасположенность личности к определенному восприятию условий деятельности и соответствующему поведению в этих условиях, воплощающая в себе ценностные ориентации, общую направленность, социальные установки личности, особенности ее идентификации и взаимодействия с окружающей средой.

**Социальная позиция** - место, положение, статус индивида или социальной группы в социальной структуре, характеризующее такими характеристиками как пол, возраст, образование, тип занятости, доход и т.п.

**Социальные установки** – совокупность оценок и представлений об окружающем мире, определяющих готовность и (или) предрасположенность к тому или иному поведению в различных социальных ситуациях. В данном тексте рассматривается как частный случай *социальных диспозиций*.

**Спрос на государственные услуги** – доля за год контактов клиентов на данном рынке государственных услуг среди всех контактов.

**Среднегодовой коррупционный взнос** – среднегодовые затраты на взятки одного взяточдателя; получается произведением *интенсивности коррупции* на *средний размер взятки*.

**Средний нормированный размер взятки** – средний размер взятки, отнесенный к некоторой величине, например к величине прожиточного минимума (проценты).

**Средний размер взятки** – *среднее робастное значение*, получаемое усреднением размеров взяток после отбрасывания заданного числа самых больших и самых маленьких взяток.

**Статистическая значимость** – подтверждение с помощью специально вычисляемых величин (например, доверительных вероятностей) предположений о наличии некоторых закономерных явлений в собранных данных (например – в совокупности ответов на вопросы анкеты). Например, можно говорить о том, что уменьшение *риска коррупции* за некоторый период времени статистически значимо; иными словами: если мы будем утверждать, что наблюдаемое уменьшение носит случайный характер, то такое утверждение будет справедливо с малой вероятностью.

**Таблицы сопряженности** – таблицы, предназначенные (в социологических исследованиях) для изучения взаимосвязи между ответами на различные вопросы. Каждая клетка

## Часть I. Методика исследования

Результативное противодействие коррупции невозможно без комплексной диагностики этого сложного социального явления. Здесь вполне уместна медицинская аналогия: нельзя лечить заболевшего человека, не установив диагноз. Существует немало методов диагностики коррупции, и весомый вклад в нее может вносить социология с ее разнообразными качественными и количественными методами<sup>5</sup>. Данный доклад основан на применении количественных методов, основанных на использовании данных социологических опросов.

### 1. Общее описание методики

Анкетные социологические опросы могут быть мощным инструментом диагностики коррупции. С их помощью решаются важные задачи выявления количественных статистических закономерностей, описывающих три стороны изучаемого явления – коррупции – и взаимосвязь между этими тремя сторонами, каковыми являются:

- коррупционная практика, ее особенности, локализация и уровень;
- обстоятельства, в которых действуют люди, и которые могут способствовать или препятствовать коррупции;
- социальные и социально-психологические особенности граждан, вовлеченных и вовлекаемых в коррупционные взаимодействия.

Тем самым решаются главные задачи всего исследования:

- выявление уровня и структуры коррупции;
- изучение причин, влияющих на уровень коррупции;
- выявление потенциала противодействия коррупции.

Их решение даст необходимую информацию для реализации следующей стадии проекта – уточнение стратегии антикоррупционной политики Кыргызской Республики.

В соответствие с планом данного исследования, изучению подлежат две группы респондентов: население (граждане) и предприниматели. Для каждой из двух групп конструируется своя анкета, выборка и проводится отдельный опрос. Ниже кратко описываются стратегия статистического социологического исследования и анализа собираемых социологических данных; структура анкет, предназначенных для каждой социальной группы; методика статистического анализа. Данное описание основывается на подходах и методах,

<sup>5</sup> Антикоррупционная политика. Фонд ИНДЕМ – Под ред. Г.А. Сатарова. М.: РА «СПАС», 2004 г.

разрабатывавшихся с конца 90-х годов XX века в Фонде ИНДЕМ и подробно описанных в недавно вышедшей монографии, в которой также представлены результаты неоднократного применения данных методов<sup>6</sup>. Поэтому этот параграф содержит лишь необходимый минимум сведений. Поскольку данный проект находился в рамках определенных ресурсных ограничений, применявшиеся анкеты были меньше, чем в больших диагностических исследованиях Фонда ИНДЕМ в 2001 и 2005 годах.

Размер использовавшихся тогда анкет определялся двумя обстоятельствами. Первое – первый опыт применения нового подхода и методов и необходимость повторной проверки их релевантности. Второе обстоятельство – необходимость проверки некоторых важных фундаментальных закономерностей. Полученные ранее результаты позволяют теперь экономить на размерах анкеты, не теряя в надежности получаемых выводов и обходя лишние ветви анализа. Но это не распространяется на самое важное в наших подходах – изучение личной коррупционной практики респондентов. Кроме того, такая экономия позволила в данном проекте затронуть новые важные сюжеты, ранее никем не исследованные (об этом ниже).

### 1.1. О стратегии социологического исследования коррупции

Стратегия данного социологического исследования основана на утверждении, согласно которому в таком исследовании фиксируются различные проявления *коррупционного поведения* респондентов как часть общего социального явления, которым является коррупция. При этом под коррупционным поведением понимается как прямое участие в *коррупционных взаимодействиях*, так и уклонение от таких взаимодействий. Тем не менее, поскольку любые социальные явления реализуются через поведение участвующих в нем акторов, анализируя поведение респондентов, мы в состоянии многое узнать о других аспектах коррупции, в том числе – институциональных.

В данном контексте используемая стратегия основана на следующих базовых положениях.

1. Коррупция и коррупционное поведение (в частности) – сложное социальное явление. Его невозможно описать каким-либо одним социологическим показателем. Поэтому описание коррупционного поведения основано на системе показателей, характеризующих коррупционное поведение с разных точек зрения. Это не исключает возможности построения для частных целей каких-либо одномерных показателей (рейтингов, индексов).

2. Коррупционное поведение определяется двумя комплексами факторов. Первый комплекс описывает индивидуальные свойства акторов – взяткодателей и взяткополучателей (актуальных и потенциальных). В свою очередь, эти индивидуальные свойства могут описываться двумя комплексами переменных:

---

<sup>6</sup> Российская коррупция: уровень, структура, динамика : опыт социологического анализа / под ред. Г.А. Сатарова. — Москва : Фонд «Либеральная Миссия», 2013.

первый описывает *социальные позиции* акторов, второй – их *социальные диспозиции*. Второй комплекс факторов характеризует социальную ситуацию коррупционного взаимодействия (орган власти, решаемая проблема и т.п.).

3. Стержнем анализа коррупционных практик является понятие *коррупционного рынка*. Его не следует рассматривать как метафору, поскольку совокупность коррупционных сделок в течение некоего промежутка времени характеризуется традиционными характеристиками спроса, предложения, цены и т.п.<sup>7</sup> Мы будем рассматривать отдельно *рынок бытовой коррупции* и *рынок деловой коррупции*. Каждый из этих рынков (по отдельности) мы будем трактовать как общий рынок коррупции, полагая, что общий рынок коррупции может различными способами делиться на *специальные рынки коррупции* (например – коррупция в разных ветвях власти). Каждая коррупционная сделка совершается на одном из общих рынков коррупции. Одновременно она может принадлежать нескольким специальным рынкам коррупции.

## 1.2. Анализ коррупционных практик

Единицей анализа коррупционных практик респондентов являются три типа элементарных социальных взаимодействий. Первое: отдельное взаимодействие между конкретным респондентом и конкретным представителем государства<sup>8</sup>. Второе: *коррупционное взаимодействие*. Оно является частным случаем первого, когда при взаимодействии между конкретным респондентом и конкретным представителем государства возникает *коррупционная ситуация*. Третий тип взаимодействий – *коррупционная сделка*, когда коррупционная ситуация завершается дачей взятки.

Следует подчеркнуть, что описываемое исследование охватывает, за одним исключением, описанным ниже, только взятки, передаваемые представителям государства гражданами или предпринимателями. Тем самым, такое исследование не касается иных разновидностей коррупции.

Логика опросов в исследовании такова, что вопросы респондентам концентрируются, главным образом, на последнем опыте взаимодействия респондента с представителем государства, независимо от того какого типа взаимодействие это было. Апеллируя к последнему опыту, мы предлагаем респонденту вспоминать конкретный случай, наиболее свежий в памяти. Тем самым мы получаем более надежную информацию о личном коррупционном опыте респондента и можем подробно расспросить его о разных сторонах этого

---

<sup>7</sup> Для коррупционных рынков характерно явление навязанного предложения, свойственного своеобразному рынку централизованного планового производства с его неизбежным дефицитом в качестве побочного эффекта. Коррупционный рынок почти не знает дефицита, но часто проявляет навязанное предложение.

<sup>8</sup> Предполагается, что в данном случае, говоря о представителе государства, мы говорим о представителях государственной власти или муниципальной власти. В некоторых странах, например в России, муниципальные органы власти не являются по Конституции частью государственной власти. Кроме того, представители государства не обязательно являются членами органов управления. К представителям государства мы относим также агентов государства, оказывающих услуги от имени государства, например – услуги по здравоохранению или образованию, если эти услуги предоставляются на средства бюджета.

взаимодействия. Кроме того, такой подход позволяет осуществлять статистический анализ на основе ясной и релевантной вероятностной модели, что существенно влияет на обоснованность используемых методов и интерпретацию полученных результатов.

Таким образом, в процессе опроса и последующего статистического анализа формируется виртуальная база данных последних коррупционных взаимодействий респондентов. При этом с разумной точностью определяется момент взаимодействия, размер взятки и различные характеристики взаимодействующих сторон и обстоятельств взаимодействия. Это позволяет изучать взаимосвязи между всеми переменными, характеризующими коррупционные взаимодействия, что не достижимо при традиционных социологических подходах.

Другое важное свойство такого подхода: всю совокупность фиксируемых в опросе взаимодействий можно рассматривать как выборку из случайного процесса, приближенно описываемого распределением Пуассона<sup>9</sup>. Использование вероятностной модели «порождения данных» создает возможность для получения корректных статистических оценок значений интересующих нас характеристик (в данном случае – характеристик рынков коррупции).

Существенное отличие используемого в исследовании подхода состоит в следующем. Традиционно вероятностные модели, используемые при анализе опросов, ограничиваются простой моделью ответа на изолированный вопрос, что позволяет оценить статистические свойства частоты выбора конкретного ответа на этот изолированный вопрос. В данном случае вероятностная модель описывает совокупность взаимодействий трех типов. Это позволяет получать состоятельные статистические оценки не только частот ответов на отдельные вопросы, но и более сложных параметров, описывающих коррупционные рынки и коррупционные практики. Более того, это позволяет, при достаточном для этого объеме выборки, корректно оценивать параметры любых специальных коррупционных рынков, которые могут быть выделены ответами на вопросы анкеты.

Любая коррупционная сделка, фиксируемая опросом, описывается моментом ее совершения. Это позволяет оценивать главный параметр случайного пуассоновского процесса – *интенсивность*, иными словами, в нашем случае, - среднее число взяток в год, приходящихся на одного взяткодателя. По всем респондентам, которые дали ответ на вопрос о размере последней взятки, можно оценить *средний размер взятки*. Проведенные ранее исследования показывают, что две случайные величины – интенсивность коррупционных сделок и средний размер взятки – могут рассматриваться как независимые<sup>10</sup>. Это значит имеет смысл их произведение: умножив

<sup>9</sup> Более пристальный анализ показывает, что лучшее приближение дает распределение Вейбулла, но для практических целей эта разница незначительна.

<sup>10</sup> Обосновать независимость двух выборочных случайных величин сложнее, чем зависимость. Корректное утверждение выглядит так: до сих пор не удалось получить статистически значимое свидетельство зависимости двух рассматриваемых случайных величин.

интенсивность коррупционных сделок на средний размер взятки, мы получим средний годовой размер затрат на взятки, приходящийся на одного взяткодателя – *средний годовой коррупционный взнос*. По ответам на другие вопросы можно оценить число взяткодателей на конкретном рынке коррупции. Умножив это число на средний годовой коррупционный взнос одного взяткодателя, мы получим *объем рынка коррупции*: годовую сумму всех затрат на взятки всех взяткодателей на данном рынке коррупции. Другие характеристики коррупционных рынков и коррупционных практик будут рассмотрены ниже в этом разделе.

### 1.3. Структура анкет

Анкеты для каждой из двух категорий респондентов в данном исследовании содержат общую и специфическую части. Общая часть – это вопросы, входящие в обе анкеты и предназначенные для сравнения населения и предпринимателей. В данном исследовании эти вопросы затрагивают, во-первых, диспозиции респондентов (мнения, оценки, суждения, установки) в отношении коррупции. Во-вторых, общими (впервые) являются некоторые вопросы, касающиеся личной коррупционной практики респондентов и направленные на оценку основных параметров коррупционных рынков.

Специфические части анкет решают задачи получения социологической информации, которую можно получить только от представителей данной категории респондентов и имеют смысл именно для них. В первую очередь это относится, конечно, к выборке предпринимателей, когда речь идет об особенностях бизнеса респондентов. Для выборки населения специфичны традиционные социально-демографические характеристики, менее актуальные при изучении деловой коррупции. Более подробно содержание общей и специфической частей анкет описано в Приложении 1.

## 2. Характеристики коррупционной практики

В Приложении 1 описан блок вопросов, предназначенных для анализа личной коррупционной практики респондентов. Ответы на эти вопросы позволяют ввести серию характеристик, в совокупности описывающих уровень и структуру коррупции. Ниже они описываются в привязке к вопросам анкеты населения; различия с анкетой предпринимателей несущественны.

*Интенсивность контактов с государством* определяется по ответам на вопрос о времени последнего контакта с представителем государства (8 – для анкеты населения, 27 – для анкеты предпринимателей). Значение величины определяется как интенсивность пуассоновского распределения и выражает среднее число контактов в год на одного респондента по всей выборке или для некоторой группы респондентов. Интенсивность контактов может определяться для всех респондентов и для общего рынка услуг (для населения или для хозяйствующих субъектов). Она может определяться для различных социальных групп, различающихся полом, возрастом, местом проживания, профессией,

убеждениями и т.п. Она может определяться также отдельно для разных органов власти или видов услуг.

Спрос на государственные услуги – это доля респондентов, по ответам которых на вопрос о последнем контакте с представителем государства можно судить о том, что у них в жизни был хотя бы один такой контакт, определяется по всей выборке или для некоторой группы респондентов. Применительно к респондентам в целом и отдельным группам респондентов эта величина имеет смысл только тогда, когда эта доля во всей выборке менее 100 процентов. Однако она всегда имеет смысл применительно к различным видам услуг. Спрос на ту или иную услугу или услугу некоторого органа власти определяется как доля респондентов, указавших на свой последний контакт с представителем государства и при этом при ответах на последующие вопросы указавших, что это была за услуга (проблема) или орган власти.

Коррупционный охват – доля респондентов, по ответам которых можно судить, что они хотя бы раз в жизни попадали в коррупционную ситуацию; определяется по всей выборке или для некоторой группы респондентов. В наших анкетах эта доля определяется числом респондентов, которые дали положительный ответ либо на вопрос о том, оказался ли их последний контакт с государством коррупционной ситуацией (11 – 29<sup>11</sup>), или на вопрос о том, приходилось ли им ранее попадать в коррупционную ситуацию (12 – 30). Эта доля может определяться как для выборки в целом, так и для отдельных социальных групп. Эта величина не применима к специальным рынкам коррупции, видам решаемых проблем, особенностям коррупционных ситуаций или органам власти.

Риск коррупции – шанс оказаться в коррупционной ситуации при произвольном контакте с представителем государства по всей выборке или для некоторой группы респондентов. В нашем случае ситуация – это последний контакт. Значение этой величины определяется как доля респондентов, заявивших, что их последний контакт оказался коррупционной ситуацией (давших положительный ответ на вопрос 11 – 29), среди всех респондентов, указавших на момент своего последнего контакта с представителем государства при ответе на вопрос 8 – 27.

Эта величина может приписываться общему рынку бытовой или деловой коррупции. Кроме того, они имеют смысл применительно к географическим единицам, типам поселений, различным специальным рынкам коррупции или органам власти. В гораздо меньшей степени эта величина применима к тем или иным социальным группам. Различия в значениях риска коррупции для разных социальных групп (например – возрастных) вторичны, поскольку разные социальные группы обладают разной социальной практикой, потребностями и т.п. Например, автовладельцы попадают чаще в коррупционные ситуации, чем пешеходы.

---

<sup>11</sup> В этой паре цифр первая – номер вопроса в анкете населения, вторая – номер вопроса в анкете предпринимателей.

Готовность платить взятки – шанс для произвольного респондента заплатить взятку, оказавшись в коррупционной ситуации. Определяется по всей выборке или для некоторой группы респондентов как доля респондентов, указавших, что дали взятку (положительный ответ на вопрос 15 – 32) из числа респондентов, давших положительный ответ либо на вопрос 11 – 29, либо на вопрос 12 – 30. Эта величина может определяться для всего рынка коррупции или для любых специальных рынков коррупции и любых социальных групп. Т.е. готовность платить может зависеть как от специфики коррупционной ситуации, так и от особенностей респондентов.

Доля взяток на рынке – доля взяток, приходящихся на конкретный специальный рынок коррупции в ряду однородных, сопоставимых и не пересекающихся специальных рынков коррупции. Например, конкретное коррупционное взаимодействие, сопровождавшееся передачей взятки, могло быть с представителем конкретной ветви власти, причем, только одной. Это значит осмысленно вычислять долю взяток для разных ветвей власти. Эта величина вычисляется как доля респондентов, указавших, что дали взятку представителю данного специального коррупционного рынка, из числа заявивших о даче взятки (положительный ответ на вопрос 15 – 32). Для этого используются вопросы анкеты, конкретизирующие коррупционную ситуацию. Например, в анкете населения это вопрос 10 (дублируется вопросом 14), а в анкете предпринимателей – вопросы 40 – 42. Следует учитывать, что данная характеристика сложным образом связана с уровнем коррупции на конкретном специальном рынке коррупции. Высокие значения доли взяток могут определяться потребностью обращения предпринимателей к соответствующему рынку услуг. А последнее может определяться излишним числом административных процедур, что в свою очередь, может способствовать коррупции.

Интенсивность коррупции – среднее число взяток в год, выплачиваемых средним взяткодателем. Более точен был бы термин «Интенсивность взяткодательства», но он звучит слишком громоздко. Вычисляется, как оценка параметра выборочного пуассоновского распределения по ответам на вопросы о моменте последнего попадания в коррупционную ситуацию (для анкеты населения это вопросы 8 и 13, для анкеты предпринимателей – вопросы 27 и 31) только для респондентов, которые подтвердили, что дали взятку, оказавшись в последней коррупционной ситуации (положительный ответ на вопрос 15 – 32). Эта величина имеет смысл для любых общих и специальных рынков коррупции, для разных аспектов коррупционных ситуаций, для разных территориальных единиц и для разных групп экспертов. В разных случаях интенсивность коррупции отвечает на вопросы «как часто попадают в коррупционные ситуации на разных рынках коррупции?», «как часто попадают в коррупционные ситуации представители разных социальных групп?» и т.п.

Средний размер взятки определяется как среднее робастное<sup>12</sup> выборочного распределения размера взятки для любого общего или

<sup>12</sup> Среднее робастное для некоторого набора чисел вычисляется как среднее арифметическое этих чисел после выбрасывания из этого набора чисел небольшой доли самых маленьких и самых больших

специального коррупционного рынка, для любых аспектов коррупционной ситуации, для любых территорий или групп респондентов и т.п. Это помогает отвечать на вопросы типа «где взятки больше?», «кому взятки больше?», «для кого взятки дороже?» и т.п. Вопрос о величине взятки (19 – 36) задается только тем респондентам, которые подтвердили, что дали взятку в последней коррупционной ситуации (вопрос 15 – 32), а средний размер вычисляется по тем респондентам, которые при ответе на вопрос о размере взятки указали конкретное число. Обычно это далеко не все респонденты, ответившие положительно на вопрос о даче взятки, поскольку этот вопрос воспринимается как наиболее сенситивный.

*Среднегодовой коррупционный взнос* вычисляется как произведение интенсивности коррупции на средний размер взятки. Предполагается, что в результате получается величина, которая характеризует средний размер затрат на взятки в год на одного взяткодателя. Это будет так, если интенсивность коррупции и средний размер взятки – независимые случайные величины. Те проверки независимости, которые были проведены ранее в исследованиях Фонда ИНДЕМ, пока не опровергли этого предположения. Подобные проверки были проведены и по результатам вычислений в данном проекте, зависимости также не было выявлено, что оправдывает ожидаемую интерпретацию данной величины. Как и компоненты данного произведения, средний коррупционный взнос определен для разных общих и специальных коррупционных рынков, разных территорий, разных аспектов коррупционных сделок, разных социальных ситуаций, определяемых разнообразными социальными позициями и диспозициями респондентов.

*Нормированный средний размер взятки и Нормированный среднегодовой коррупционный взнос* вводятся как дополнительные характеристики коррупционных рынков, поскольку получаемые значения исходных характеристик зависят, например, от платежеспособности взяткодателей, а он, в свою очередь, зависит от экономической ситуации в целом по стране, в разных регионах, от доходов тех или иных социальных групп. Это, что еще более очевидно, влияет на возможность сравнения результатов измерения уровня коррупции, произведенных в разное время или в разных странах. Чтобы компенсировать указанный дефект, вводятся нормированные показатели, для чего исходная характеристика делится на некоторый показатель официальной статистики, имеющий ту же размерность (например – денежной единицы). В случае рынка бытовой коррупции для нормировки используются величина прожиточного минимума и величина среднегодового месячного душевого дохода. Это значит, что вычисляется процентное отношение исходных характеристик к каждому из двух указанных показателей. В результате новые характеристики являются безразмерными и исчисляются в процентах. Такие характеристики определены и имеют смысл для тех же ситуаций, что и исходные характеристики. Несколько сложнее в случае рынка деловой

---

значений. Такой способ вычисления среднего значения позволяет уменьшить влияние аномальных значений, которые могут быть результатами ошибок или иных неестественных отклонений от общей тенденции.

коррупции в силу отсутствия нормирующих показателей, подобных указанным выше, но применимым к хозяйствующим лицам, а не налогоплательщикам.

Объем коррупционного рынка – это оцениваемая по ответам респондентов сумма взяток, выплачиваемых в течение года на общих и специальных коррупционных рынках, на некоторых территориях, в некоторых коррупционных ситуациях или разными социальными группами. Эта величина может быть определена, поскольку ранее описанные характеристики дают нам оценки доли взяткодателей в выборке и среднего годового коррупционного взноса. Значит, если говорить об объеме общего рынка коррупции, нам доступна оценка числа взяткодателей в генеральной совокупности; а умножив ее на средний коррупционный взнос, мы получаем искомый объем рынка. Этот же подход применим и к оценкам объемов специальных коррупционных рынков, и к вычислению других объемов коррупционных потоков, порождаемых отдельными коррупционными ситуациями или социальными группами.

Нормированный объем коррупционного рынка вводится как самостоятельная характеристика по тем же причинам, которые указаны выше для относительного среднего размера взятки и относительного среднего коррупционного взноса. В случае рынка бытовой коррупции используются годовой расход на конечное потребление домашних хозяйств и ВВП, а в случае деловой коррупции в качестве нормирующих показателей уместно использовать ВВП и выпуск (полный годовой оборот). Очевидно, что использование таких относительных характеристик полезно для описания общих рынков коррупции и для достаточно крупных и влиятельных специальных рынков коррупции. Это особенно важно для сравнения масштаба коррупции от года к году или при сравнении разных стран.

Доля на рынке – это доля от объема некоторого общего рынка коррупции, приходящаяся на некоторый специальный рынок коррупции в ряду набора однородных сопоставимых и непересекающихся рынков коррупции, в совокупности совпадающих с общим рынком коррупции. Очевидно, что таким образом можно сопоставлять и любые коррупционные потоки, например – доли мужчин и женщин в общем годовом потоке от взяткодателей к взяткополучателям.

Обыденная, а часто и экспертная, интуиция воспринимает с недоверием результаты расчетов объема общего рынка, особенно, когда дело касается рынка деловой коррупции. Это один из типовых дефектов числовой интуиции, связанный с недооценкой результата суммирования большого числа малых чисел. Между тем, метод определения объема коррупционного рынка таков, что он обеспечивает т.н. *консервативную* оценку или «оценку снизу». Т.е. реальный объем коррупции выше того, который преподносится применением метода. Если не учитывать тонкие нюансы математико-статистического толка, можно указать следующие ясные обстоятельства, обосновывающие консервативность оценки объема коррупционного рынка (речь пойдет о деловой коррупции):

- социологические опросы охватывают только официально зарегистрированный бизнес. За пределами анализа остается большая сфера нелегального, криминального бизнеса (наркотики, проституция и т.п.), который тратит на взятки существенную часть своего дохода;
- опросы не охватывают крупные корпорации;
- нежелание многих респондентов отвечать на отдельные чувствительные опросы анкет приводит к занижению оценок для многих характеристик коррупционной практики;
- за пределами опроса остаются некоторые важные разновидности коррупции (к примеру – политическая коррупция и коррупция во взаимоотношениях между должностными лицами).

Объемы рынка бытовой коррупции на один или два порядка меньше объемов деловой коррупции (по имеющемуся пока опыту измерений этих характеристик). Тем не менее, можно отметить, что и в сфере бытовой коррупции существуют свои эффекты, приводящие к занижению оценок.

Подробно методика построения оценок основных показателей практики коррупции описана в цитированной выше литературе<sup>13</sup>.

### **3. Построение и реализация выборок населения и предпринимателей**

В исследовании использовалась национальная, случайная, стратифицированная выборка, которая позволила провести репрезентативное исследование на уровне областей и городов республиканского значения.

#### **3.1. Выборка населения**

Размер выборки составил 2000 респондентов. Выборка распределена пропорциональным образом по 7 областям Кыргызской Республики и двум городам республиканского значения Ош и Бишкек, исходя из генеральной совокупности, т.е. общей численности населения административных единиц.

---

<sup>13</sup> Российская коррупция: уровень, структура, динамика: опыт социологического анализа, стр. 181-208, 307-321.

Таблица 3.1. Распределение выборки граждан по регионам страны

Территориальная единица	Население (18+)	%	Количество респондентов
Баткенская область	262746	7,65%	153
Джалал-Абадская область	614312	17,90%	358
Иссык-Кульская область	278020	8,10%	162
Нарынская область	152473	4,44%	89
Ошская область	660232	19,24%	385
Таласская область	134622	3,92%	78
Чуйская область	549323	16,00%	320
Г.Бишкек	609062	17,74%	355
Г. Ош	171616	5,00%	100
<b>ВСЕГО</b>	<b>3432406</b>	<b>100%</b>	<b>2000</b>

В качестве основного параметра репрезентативности применялось пропорциональное деление выборки на городское и сельское население. Таким образом, в данном исследовании при построении выборки граждан наиболее репрезентирующим фактором являлось распределение граждан по типу населенного пункта, так чтобы квоты по выборке максимально соответствовали данным Нацстаткома.

Таблица 3.2. Распределение выборки граждан по типу населенного пункта

Регион	Город			Село		
	Население 18+	%	Количество интервью	Население 18+	%	Количество интервью
Баткенская область	66813	1,95	39	195933	5,71	114
Джалал-Абадская область	149844	4,37	87	464468	13,53	271
Иссык-Кульская область	85584	2,49	50	192436	5,61	112
Нарынская область	24004	0,70	14	128469	3,74	75
Ошская область	52933	1,54	31	607299	17,69	354
Таласская область	21089	0,61	12	113533	3,31	66
Чуйская область	100698	2,93	59	448625	13,07	261
Г.Бишкек	606505	17,67	353	2557	0,07	2
Г. Ош	155958	4,54	91	15658	0,46	9
<b>ВСЕГО</b>	<b>1263428</b>	<b>36,81</b>	<b>736</b>	<b>2168978</b>	<b>63,19</b>	<b>1264</b>

*Таблица 3.3. Соответствие квот выборки по типам населенного пункта данным Нацстаткома*

Тип населенного пункта	Доля, Нацстатком (%)	Число	Доля (%)
Город	35,8	738	36,9
Село	64,2	1262	63,1
<b>Всего</b>	<b>100,0</b>	<b>2000</b>	<b>100,0</b>

Ниже представлены распределения выборки граждан по таким параметрам репрезентации, как пол и возраст. Наблюдается некоторое несоответствие по этим параметрам данным Нацстаткома. Это объясняется тем, что основным репрезентирующим фактором, как отмечалось выше, при построении выборки являлось распределение населения по типу населенного пункта, нежели по параметрам пола и возраста. Данная разница легко объясняется результатом применения сетки Киша при выборе конкретного респондента в домохозяйстве. Согласно сетке отбор респондентов в выборку производится случайным образом и вероятность попадания в выборку мужчины или женщины разных возрастных категорий одинакова равна.

*Таблица 3.4. Соответствие квот выборки по полу данным Нацстаткома*

Пол	Доля, Нацстатком (%)	Число	Доля (%)
Мужской	48,5	771	38,6
Женский	51,5	1229	61,5
<b>Всего</b>	<b>100,0</b>	<b>2000</b>	<b>100</b>

*Таблица 3.5. Соответствие квот выборки по возрасту данным Нацстаткома*

Пол	Доля, Нацстатком (%)	Число	Доля (%)
18-24	22,8	251	12,6
25-34	25,9	436	21,8
35-44	18,9	384	19,2
45-54	16,3	405	20,3
55-64	9,4	262	13,1
65+	6,7	262	13,1
<b>Всего</b>	<b>100</b>	<b>2000</b>	<b>100,0</b>

### 3.2. Выборка предпринимателей

Размер выборки предпринимателей составил 1200 респондентов. В отличие от опроса граждан опрос среди предпринимателей проводился исключительно в городах. Выборка носит квотный характер. При построении выборки предпринимателей не использовались квоты по форме собственности – частной, акционерной, с ограниченной ответственностью и т.д., поскольку

распределение по данному параметру не столь значимо. Более значимым фактором репрезентативности является принадлежность бизнеса к какой-либо отрасли экономики и его размер – крупный, средний или малый. При построении выборки размер бизнеса определялся исходя из количества занятых в нем людей.

Для кыргызстанского бизнеса характерна высокая доля преобладания индивидуального предпринимательства, либо малых предприятий, где количество работников менее 5 человек. Ввиду этого при построении выборки предпринимателей возникла такая проблема, что при соблюдении репрезентативности по параметру сферы деятельности, неравномерно распределялось число предприятий по размеру. Для решения данной проблемы необходимым стал вопрос выбора одного более значимого параметра репрезентативности. В связи, с чем было решено, более значимым параметром выбрать пропорциональное распределение предприятий по укрупненным отраслям экономики.

*Таблица 3.6. Квоты выборки по укрупненным видам деятельности бизнесменов.*

<b>Виды деятельности бизнеса</b>	<b>Число фирм</b>	<b>Доля (%)</b>
Промышленность, строительство, энергетика, с/х и т.п.	403	33,6
Торговля	394	32,8
Обслуживание (общественное питание, бытовое обслуживание, здравоохранение, связь, образование, ЖКХ, транспорт и т.д.)	403	33,6
<b>Всего</b>	<b>1200</b>	<b>100,0</b>

Из таблицы видно, что все предприятия для опроса были распределены равномерно по сферам деятельности.

При распределении фирм по числу занятых в выборку не вошли сверхкрупные, монополистические структуры бизнеса.

*Таблица 3.7. Квоты выборки по числу работающих в бизнесе*

<b>Число работающих в бизнесе</b>	<b>Число фирм</b>	<b>Доля (%)</b>
1-4	426	35,5
5-19	367	30,6
20-99	298	24,8
Более 100	109	9,1
<b>Всего</b>	<b>1200</b>	<b>100,0</b>

Наибольшую долю в выборке занял малый бизнес, среди которого большую долю занимают индивидуальные предприниматели.

*Таблица 3.8. Распределение хозяйствующих субъектов по размеру согласно Нацстаткому на начало 2014 г.*

Размер п/п	Число фирм	Доля (%)
Малые	19561	3,37%
Средние	3747	0,65%
Крупные	1852	0,32%
Крестьянские (фермерские) хозяйства	281556	48,53%
Индивидуальные предприниматели	266998	46,02%
Прочие обособленные подразделения	6478	1,12%
<b>Всего</b>	<b>580192</b>	<b>100,0</b>

Доля индивидуальных предпринимателей в целом по стране довольно велика, чуть менее половины всех предприятий в Кыргызстане.

Опрос среди предпринимателей также проводился во всех семи областях республики и двух городах республиканского значения. В отличие от выборки граждан, опрос среди предпринимателей проводился исключительно в городах, поскольку в Кыргызстане бизнес наиболее развит именно в городской местности, нежели в сельской.

*Таблица 3.9. Распределение выборки бизнесменов по регионам*

Регион	Число	Доля (%)
Баткенская область	100	8,3
Джалал-Абадская область	100	8,3
Иссык-Кульская область	100	8,3
Нарынская область	100	8,3
Ошская область	100	8,3
Чуйская область	100	8,3
Бишкек	250	20,8
Ош	250	20,8
<b>Всего</b>	<b>1200</b>	<b>100,0</b>

В результате выборка предпринимателей была построена таким образом, что в каждом городе областного значения были опрошены по 100 предпринимателей, а в городах республиканского значения по 250. Это объясняется большей развитостью бизнеса в двух крупных городах республики – Бишкек и Ош, нежели в остальных городах страны.

*Таблица 3.10. Распределение выборки бизнесменов по размеру населенного пункта*

<b>Размер населенного пункта</b>	<b>Число</b>	<b>Доля (%)</b>
500-999,9 тыс.	250	20,8
100-499,9 тыс.	250	20,8
50-99 тыс.	184	15,3
10-49 тыс.	488	40,7
менее 10 тыс.	28	20,3
<b>Всего</b>	<b>1200</b>	<b>100,0</b>

При построении выборки предпринимателей использовалась база данных по предприятиям Национального Статистического комитета КР (актуальная база на июнь 2014 года). Использовался систематический отбор по видам деятельности со случайным началом. Первым отбиралось предприятие, равное случайному числу, в пределах шага отбора. Далее следующие предприятия отбираются по систематическому отбору, с учетом шага отбора.

Шаг отбора рассчитывается по следующей формуле:

$$S = \frac{Ген.сов}{Q_s},$$

Где Ген.сов – генеральная совокупность;  $Q_s$  - размер выборки.

Выборка рассчитывалась с учетом отказов.

Описанный способ построения выборки производит смещения относительно требований к построению репрезентативной национальной выборки. Это анализируется в Приложении 2.2. Там же описывается метод построения весов респондентов для выборки предпринимателей, который компенсирует смещение. Поэтому анализ данных об ответах респондентов производился с помощью весов.

## **Часть 2. Анализ результатов опросов**

### **Глава 1. Состояние рынка бытовой коррупции**

#### **1.1. Спрос на государственные услуги и удовлетворенность ими**

Термин «государственная услуга» используется здесь как общее обозначение для побудительных причин, процесса и результатов контактов граждан с представителями государства. В большинстве случаев такие контакты побуждаются самими гражданами, когда они идут за защитой в милицию, в поликлинику или хотят зарегистрировать сделку с недвижимостью. Термин «услуга» здесь вполне уместен с точки зрения здравого смысла. Несколько иначе выглядит ситуация, когда милиционер штрафует водителя, нарушившего правила дорожного движения: сомнительно, что нарушитель воспринимает такой контакт как услугу со стороны государства. Но с точки зрения общества в целом этот контакт является частью услуги по предоставлению общественного блага «безопасность на дорогах» всему обществу. Именно это соображение позволяет применять термин услуги ко всем рассматриваемым нами ситуациям взаимодействия граждан и представителей государства.

В анкете данная тема охвачена тремя вопросами, которыми респондентам предлагается вспомнить, описать и оценить последний случай взаимодействия с представителем государства.

***8. Вспомните, пожалуйста, последний случай Ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. Как давно это было?***

С помощью этого вопроса фиксируемые опросом взаимодействия с государством можно рассматривать как события пуассоновского процесса. Это касается и всех взаимодействий в целом, и взаимодействий на специальных рынках государственных услуг. Ответы на этот вопрос позволяют оценить интенсивность взаимодействий с государством – среднее число взаимодействий в год на одного респондента, хотя бы раз взаимодействовавшего с представителями государства – в целом и по отдельным рынкам услуг.

***9. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?***

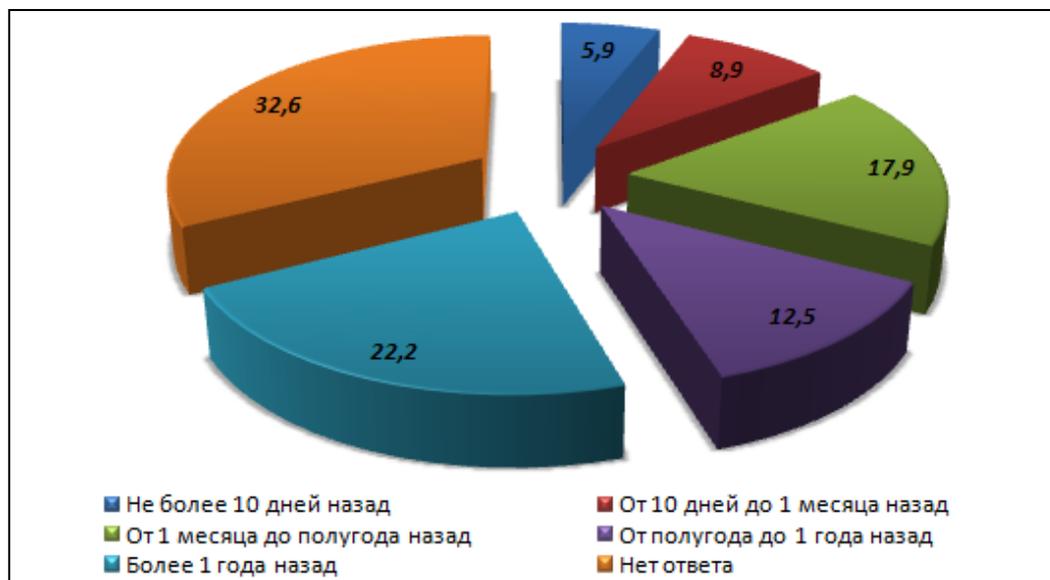
Ответы на вопрос 9 позволяют дать оценку удовлетворенностью государственными услугами по совокупности оценок всех зафиксированных опросом взаимодействий. Удовлетворенность оценивается распределением выбора ответа на вопрос 9 и значением рейтинга удовлетворенности, вычисляемого по совокупности этих частот по методике, разработанной в Фонде ИНДЕМ<sup>14</sup>.

**10. При решении какой проблемы, в какой ситуации произошел этот случай, который вы вспомнили? Выберите одну из следующих ситуаций, обведя номер кружком.**

При ответе на этот вопрос респондент выбирает одну из ситуаций из предлагаемого ему списка. Тем самым появляется возможность сравнивать различные рынки государственных услуг.

### 1.1.1. Основные характеристики рынков государственных услуг

Ниже на Рисунке 1.1.1 приведена диаграмма распределения частот ответов на вопрос 8. К предусмотренным анкетой вариантам ответа добавлен вариант «Нет ответа». Он объединяет респондентов, которые затруднились вспомнить приблизительное время последнего контакта с государством (их было 2,8 от всей выборки, или 56 респондентов), и те, кто утверждал, что никогда не имел такого контакта (3,6, 72 человека).



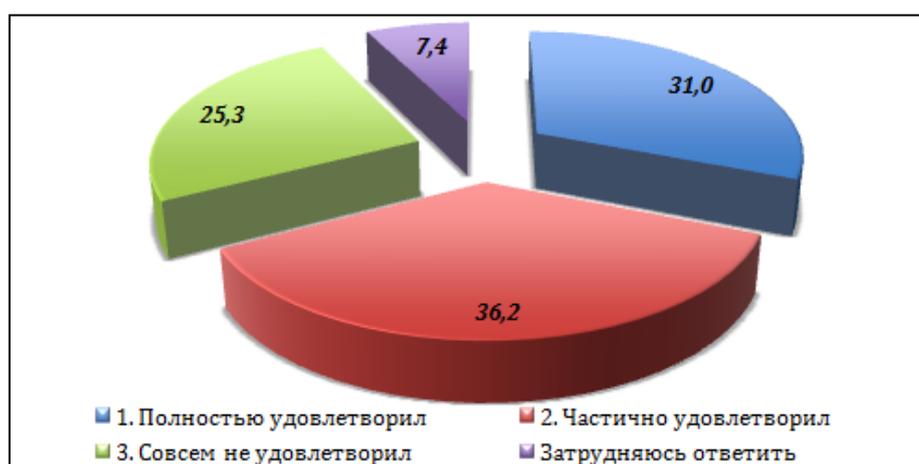
*Рисунок 1.1.1 Распределение частот ответов на вопрос «8. Вспомните, пожалуйста, последний случай Ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. Как давно это было?» (в процентах)*

Из диаграммы Рисунка 1.1.1 видно, что 6,4 респондентов не смогли дать ответ на вопрос 8. Это значит, что при дальнейшем анализе практики взаимодействия с представителями государства такие респонденты учитываться

<sup>14</sup>Российская коррупция: уровень, структура, динамика: опыт социологического анализа, стр. 53 – 219.

не будут. В целом можно сказать, что их доля довольно невелика<sup>15</sup>. Естественно, может возникнуть вопрос: что эта за группа респондентов, которые заявляют, что не имели контактов с представителями государства. Анализ таблиц сопряженности дает следующий социальный портрет респондентов, довольно ожидаемый. С повышенной вероятностью эти респонденты характеризуются следующим набором свойств<sup>16</sup>: проживание в селе или небольших городах; не моложе 65 лет; малообразованные; характеризующие крайне низко свое материальное положение и низкий социальный интеллект. При этом оказываются несущественными следующие характеристики: пол, семейное положение, количество членов семьи и заявленный размер дохода.

Теперь рассмотрим, какова степень удовлетворенности респондентов от последнего контакта с представителем государства. Для этого на диаграмме следующего рисунка представлено распределение частот ответов на вопрос 9. Проценты исчисляются от числа тех, кто дал ответ на этот вопрос.



*Рисунок 1.1.2* Распределение частот ответов на вопрос «9. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?» (в процентах)

Сами по себе приведенные на диаграмме числа трудно оценить в терминах «хорошо – плохо». Это будет легче сделать, когда ниже будет проведено сравнение с аналогичными данными по России.

Следующая таблица (Таблица 1.1.1) позволяет сравнить распределения частот ответов на вопрос об удовлетворенности государственными услугами на разных рынках услуг.

<sup>15</sup>Для сравнения: в российском исследовании 2005 г. только 21 респондент из 3100 затруднился с ответом и ни один не сказал, что у него не было контактов с представителями государства, при том, что более четверти респондентов было из сел и деревень.

<sup>16</sup>Учитывались только те зависимости, которые характеризовались доверительной вероятностью, не превышающей 0,01.

*Таблица 1.1.1. Удовлетворенность государственными услугами, выраженная частотами (в процентах) ответов на вопрос «9. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?», для разных рынков услуг. 1: Полностью удовлетворил; 2: Частично удовлетворил; 3: Совсем не удовлетворил; 3/0: Затрудняюсь ответить*

Вид услуги	1	2	3	3/0
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	33,4	40,5	20,7	5,4
2. Дошкольные учреждения	31,0	38,1	21,4	9,5
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	31,3	47,0	12,2	9,6
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	32,4	39,4	19,4	8,8
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	40,9	29,1	24,4	5,5
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	34,8	37,7	20,3	7,2
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	37,5	12,5	43,8	6,3
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	13,1	46,4	38,1	2,4
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	23,5	28,6	43,9	4,1
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	28,9	50,0	15,8	5,3
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	26,7	46,7	26,7	
12. Добиться справедливости в суде	5,6	22,2	66,7	5,6
13. Получить помощь и защиту в милиции	19,0	21,4	47,6	11,9
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	47,7	28,2	20,1	4,0
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	15,9	36,4	43,2	4,5
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	30,3	33,3	27,3	9,1
17. Другое	30,1	27,4	28,3	14,2

На приведенной диаграмме выделены цветом те частоты, которые дают статистически значимое отклонение от частот распределения на всей выборке, представленных на Рисунке 1.1.2. По столбцу 1 мы видим сильное отклонение в сторону уменьшения удовлетворенности для трех рынков услуг: работа, суды и автоинспекции. Причем наименьшая удовлетворенность присуща судам. По столбцу три мы видим единственное значимое отклонение в сторону уменьшения неудовлетворенности для школ. В остальных отмеченных случаях регистрируются отклонения в сторону повышенной неудовлетворенности. И снова максимальная неудовлетворенность отмечается для судов. Суды явно лидируют по неудовлетворенности услугами.

Сравнение по строкам распределений частот в Таблице 1.1.1 позволяет делать отдельные выводы относительно некоторых особенностей разных рынков услуг, но затрудняет регулярное числовое сравнение рынков. Чтобы преодолеть

эту сложность, мы вводим **рейтинг удовлетворенности государственными услугами**. Для его вычисления используется та же методика, которая применяется в данном исследовании для анализа ответов и на другие табличные вопросы и которая кратко описана в Приложении 2 доклада. Рейтинг принимает значения от нуля до единицы; чем выше значения рейтинга, тем больше удовлетворенность услугами на данном рынке услуг. Рейтинг приведен ниже в столбце S Таблицы 1.1.2. Мы снова видим, что наименьшее значение рейтинга приписано судам. К ним приближаются еще три рынка услуг: получение работы; защита граждан милицией и дорожная инспекция (ГАИ). Эти четыре вида услуг должны рассматриваться как зоны тревоги. Высшее значение удовлетворенности оказалось у рынка «14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.».

В таблице 1.1.2 рынки государственных услуг описаны еще двумя характеристиками. Первая характеристика – **спрос на услугу** (столбец P). Это не что иное, как доля контактов граждан с представителями государства, фиксируемые вопросами 8 и 10. Эта доля выражена в процентах. Она является оценкой следующей вероятности: если некоторый гражданин сказал, что он недавно контактировал с представителем государства, то какова вероятность того, что он контактировал на данном рынке государственных услуг. Проценты исчисляются от всех респондентов, что дали ответ на вопрос. В таблицы не используются частоты ответов «Другое» и «Затрудняюсь ответить».

Вторая из оставшихся характеристик – **интенсивность пользования государственными услугами** для разных рынков услуг.

Она подсчитывается отдельно по каждому рынку услуг только по тем респондентам, которые указали, что при последнем контакте с представителем государства они контактировали именно на данном рынке услуг. Расчет основан на той же вероятностной модели пуассоновского случайного процесса, которая используется для подсчета интенсивности коррупции. Величина интенсивности – это среднее число контактов в год с представителями государства на данном рынке услуг тех респондентов, кто пользуется этим рынком услуг (т.е. единица измерения это «разы»).

*24.09.2014 "Без позитивных изменений в сфере улучшения бытовых условий, борьбы с коррупцией, улучшения доступа к образованию и здравоохранению политическая элита быстро теряет легитимность. Пару лет после очередного госпереворота в КР - и новые лица из старой колоды теряют весь запас доверия, который дал им народ при вхождении во власть"- политолог Денис Бердаков([http://www.vb.kg/doc/287589\\_ekspert: osnovoy\\_perevorota v kr moje t\\_stat\\_socialnaia\\_neystroennost.html](http://www.vb.kg/doc/287589_ekspert:_osnovoy_perevorota_v_kr_moje_t_stat_socialnaia_neystroennost.html))*

*Таблица 1.1.2. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых населению. P – спрос на услугу; I – интенсивность потребления услуги; S – рейтинг удовлетворенности услугам*

Вид услуги	P	I	S
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	30,7	1,302	0,555
2. Дошкольные учреждения	4,5	1,243	0,541
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	6,1	1,191	0,583
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	9,1	1,015	0,556
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	6,8	1,095	0,572
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	3,7	1,057	0,563
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	0,9	0,661	0,473
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	4,5	0,892	0,392
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	5,2	0,929	0,411
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	2,0	0,905	0,557
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	0,8	0,542	0,500
12. Добиться справедливости в суде	1,9	1,169	0,235
13. Получить помощь и защиту в милиции	2,2	0,853	0,376
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	8,0	0,785	0,619
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	4,7	1,361	0,382
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	1,8	1,136	0,513

Из первого столбца Таблицы 1.1.2, содержащим значения величины спроса на государственные услуги на разных рынках P, мы видим, что с большим отрывом наибольшим спросом пользуются услуги государственного здравоохранения. В этом нет ничего удивительного, ведь это вопросы здоровья и жизни как таковой. Поэтому на этот рынок приходится почти треть контактов граждан с представителями государства. Далее следует пара рынков: высшее образование и сравнительно благополучный рынок услуг по предоставлению регистраций, паспортов и т.п. Реже всего граждане приходят на рынок ремонта и эксплуатации жилья. Это связано с тем, что на постсоветском пространстве этот рынок довольно быстро стал претерпевать официальную коммерциализацию.

Расчеты показывают, что средний гражданин Кыргызской Республики, хотя бы раз, контактировавший в своей жизни с представителем государства, делает это чуть более одного раза в год; иными словами, **интенсивность контактов с государством** равна 1,086. Во втором столбце можно увидеть, как различаются по интенсивности контактов специальные рынки государственных

услуг. Мы видим, что и здесь здравоохранение – в числе лидеров вместе с занимающей первое место автоинспекцией. Разница, впрочем, очевидна. К услугам здравоохранения граждане обращаются по собственной нужде, а милиционеры на дорогах не устают сами домогаться внимания граждан.

Следует учитывать, что оценка характеристик рынков услуг (и коррупции как частного вида разновидности услуг) с помощью пуассоновской вероятностной модели обладает одним недостатком. Он проявляется для сезонных услуг, которые интенсифицируются, к примеру, раз в год. Тогда, в зависимости от времени максимального оказания услуг и времени опроса, могут искажаться оценки интенсивности и спроса для отдельных видов услуг. Типичный возможный пример – военный призыв, который в Таблице 1.1.2 находится в числе аутсайдеров.

### 1.1.2. Удовлетворенность услугами и коррупционные ситуации

Среди респондентов, отвечавших на вопросы 8 – 10 анкеты, были и респонденты, которые затем дали положительный ответ на вопрос «**11. Как Вы считаете, в этой ситуации, о которой Вы сейчас вспомнили, возникала необходимость решить Вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали Вы это, или нет?**», т.е. респонденты, оказавшиеся в коррупционной ситуации. Естественно предположить, что попадание в коррупционную ситуацию влияет на удовлетворенность услугами. Данное предположение подтверждается анализом сопряженности между ответами на вопросы 9 и 11 (доверительная вероятность равна  $1,83E-39$ ). Следующая таблица демонстрирует выявленную зависимость.

*Таблица 1.1.3. Распределение частот ответов на вопрос «9. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?» (в процентах) среди респондентов, выбравших разные варианты ответа на вопрос «11. Как Вы считаете, в этой ситуации, о которой Вы сейчас вспомнили, возникала необходимость решить Вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали Вы это, или нет?»*

Оценка результата взаимодействия	Варианты ответа на вопрос 11 о попадании в коррупционную ситуацию		
	Да	Нет	З/О
1. Полностью удовлетворил	20,6	37,3	10,3
2. Частично удовлетворил	41,8	34,4	22,1
3. Совсем не удовлетворил	32,8	21,6	25,0
Затрудняюсь ответить (З/О)	4,8	6,7	42,6

Мы видим явное и предсказуемое различие: некоррупционные ситуации взаимодействия характеризуются большей удовлетворенностью. Это позволяет различать ситуации на различных рынках государственных услуг.

Воспользуемся следующим эвристическим приемом. Вычислим рейтинги удовлетворенности государственными услугами для каждого рынка услуг

отдельно по респондентам, попавшим и не попавшим в коррупционную ситуацию. Если неудовлетворенность неким рынком государственных услуг объясняется преимущественно коррумпированностью данного рынка услуг, то удовлетворенность тех, кто не попал в коррупционную ситуацию, должны быть явно выше, чем удовлетворенность тех, кто оказался в коррупционной ситуации.

Результаты применения этого приема представлены в Таблице 1.1.4. Ее первый столбец содержит рейтинг удовлетворенности, вычисленный для случая попадания в коррупционную ситуацию; второй столбец – рейтинги для тех случаев, когда коррупционной ситуации удается избежать. Третий столбец содержит разницу рейтингов удовлетворенности государственными услугами между группой респондентов, избежавших попадания в коррупционную ситуацию, и респондентами, попавшими в коррупционную ситуацию. Число в третьем столбце больше нуля, когда удовлетворенность в некоррупционной ситуации выше, чем удовлетворенность в коррупционной ситуации.

*Таблица 1.1.4. Рейтинг удовлетворенности государственными услугами S на разных рынках услуг в зависимости от того попал респондент в коррупционную ситуацию или нет (ответ на вопрос 11) на вопрос «Где, при решении какой проблемы, в какой ситуации произошёл этот последний случай Вашего обращения в государственные организации, органы власти?»*

Виды услуг	Попали	Избежали	Разница рейтингов
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	0,457	0,601	0,144
2. Дошкольные учреждения	0,477	0,627	0,150
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	0,532	0,605	0,073
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	0,511	0,591	0,080
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	0,467	0,602	0,135
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	0,524	0,577	0,052
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	0,314	0,663	0,349
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	0,420	0,385	-0,034
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	0,397	0,420	0,023
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	0,500	0,613	0,113
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	0,500	0,539	0,039
12. Добиться справедливости в суде	0,272	0,194	-0,078
13. Получить помощь и защиту в милиции	0,417	0,326	-0,091
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	0,419	0,704	0,285
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	0,344	0,447	0,103
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	0,452	0,538	0,086

В третьем столбце таблицы цветом выделены три случая, когда рейтинг во втором «благополучном» столбце ниже, чем в первом, т.е. удовлетворенность по совокупности коррупционных ситуаций на данном рынке государственных услуг выше, чем удовлетворенность по совокупности некоррупционных ситуаций. Два лидера этого экстравагантного результата – суды и милиция.

*19.05.2014 Председатель парламентского комитета по судебно-правовым вопросам и законности Токтогул Туманов: «Решение судьи надо рассматривать через призму его опыта, профессиональной компетенции. Ну и, что скрывать, нередко принимать те или иные решения их заставляет коррупция».* (<http://www.24.kg/community/179230-femidakg-dvulichnvi-oblik.html>)

Три отмеченных в таблице экстравагантных случая являются одним из проявлений более общего факта: мы сталкиваемся с респондентами, которые испытывают полное удовлетворение от контакта с представителем государства, попадая при этом в коррупционную ситуацию (таких во всей выборке не мало – 124), или совершенно не удовлетворены, оказавшись в некоррупционной ситуации (их еще больше – 260). Это означает, что на удовлетворенность контактами с государством влияет не только коррупция, что довольно естественно. Даже простой здравый смысл подсказывает, что можно остаться неудовлетворенным ситуацией некоррупционного взаимодействия, если тебе нахамили (что довольно распространено) или просто не решили твою проблему. Одновременно можно быть довольным коррупционным взаимодействием, если удалось решить важную проблему, используя взятку как естественное, общепринятое средство решения проблем, применявшееся осознанно и целенаправленно, как реализация привычной стратегии взаимодействия с государством. Соображения здравого смысла подтверждаются и современными исследованиями<sup>17</sup>. Применительно к данному исследованию, некоторые гипотезы можно проверить и сделать предварительные выводы, что будет проделано ниже.

### 1.1.3. Сравнение с Россией

Различие в структуре выборки не позволяет делать корректное сравнение спроса на государственные услуги в целом. Поэтому мы начнем сравнение с оценок общего удовлетворенности государственными услугами, приведенного в следующей таблице.

*Таблица 1.1.5. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?» по результатам данного исследования и российского исследования 2010 г.*

Варианты ответа	КР-2014	РФ-2010
1. Полностью удовлетворил	31,0	42,5
2. Частично удовлетворил	36,2	30,2
3. Совсем не удовлетворил	25,3	25,0
Затрудняюсь ответить	7,4	2,2

<sup>17</sup>Определение факторов, влияющих на предоставление услуг по безопасности от преступных посягательств. – Под общ. ред. Г.А.Сатарова. М.: МОНФ, Фонд ИНДЕМ, 2007 г.

Таблица демонстрирует наиболее существенное различие в частотах ответа «1. Полностью удовлетворил». Есть основания считать, что в целом граждане Кыргызской Республики менее удовлетворены контактами с представителями власти, чем граждане России. Из этого не следует, что кыргызские чиновники работают хуже российских. Оценочные вопросы, подобные исследуемому, подвержены влиянию отношения респондентов к своему государству. Чем лучше отношение, чем выше доверие, тем благосклоннее оценки взаимодействия с государством. Есть веские основания полагать, что в данном случае мы имеем дело именно с таким эффектом.

Следующая таблица позволяет сравнить характеристики спроса на разные виды государственных услуг.

*Таблица 1.1.6. Сравнение спроса на различные виды государственных услуг в Кыргызской Республике и России. Чем меньше ранг, тем выше спрос на услугу*

Виды услуг	КР-2014		РФ -2010	
	Р	ранг	Р	ранг
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	30,7	1	36,9	1
2. Дошкольные учреждения	4,5	8	4,1	9
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	6,1	5	1,4	15
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	9,1	2	3,6	11
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	6,8	4	6,0	5
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	3,7	10	6,9	4
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	0,9	15	0,7	16
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	4,5	9	2,5	13
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	5,2	6	4,1	8
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	2,0	12	5,3	7
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	0,8	16	7,0	2
12. Добиться справедливости в суде	1,9	13	3,6	12
13. Получить помощь и защиту в милиции	2,2	11	3,7	10
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	8,0	3	5,4	6
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	4,7	7	7,0	3
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	1,8	14	2,0	14

Из Таблицы 1.1.6 видно много общего в структуре спроса. Однако есть и очевидные различия. В таблице они помечены цветом. Отобраны те рынки государственных услуг, которые характеризуются рангами, отличающимися не менее чем на 5 рангов. Мы видим, что граждане Кыргызской Республики значимо чаще россиян общаются с представителями государства по вопросам образования (строки 3 и 4) и реже по вопросам социальных выплат или ремонта и обслуживания жилья, а также получения жилья и оформления прав на него

(строки таблицы 5, 10 и 11). Причины выявленных расхождений могут в каждом случае иметь специфический характер и нуждаются в дополнительных изысканиях. Они могут и должны проводиться при подготовке ведомственных антикоррупционных программ посредством диагностических исследований специальных рынков государственных услуг и коррупционных рынков. Например, повышенное число контактов может определяться не только повышенным спросом на услуги, но и избыточным регулированием вместе с обильными административными барьерами.

#### 1.1.4. Региональные аспекты потребления государственных услуг

Прежде всего, сравним распределения частот ответов на вопрос об удовлетворенности взаимодействием с представителями государства.

*Таблица 1.1.7. Удовлетворенность государственными услугами, выраженная частотами (в процентах) ответов на вопрос «9. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?», для разных административных единиц. 1: Полностью удовлетворил; 2: Частично удовлетворил; 3: Совсем не удовлетворил; 3/0: Затрудняюсь ответить*

Административная единица	1	2	3	3/0
г. Бишкек	26,8	43,7	22,2	7,4
Чуйская обл.	26,7	48,6	22,3	2,4
Иссык-Кульская обл.	51,6	22,4	23,6	2,5
Нарынская обл.	16,1	20,7	47,1	16,1
Таласская обл.	42,5	38,4	16,4	2,7
г.Ош	47,0	33,0	19,0	1,0
Ошская обл.	23,0	43,8	29,8	3,4
Джалал-Абадская обл.	39,9	27,0	19,3	13,8
Баткенская обл.	17,0	28,1	37,3	17,6

Мы видим, что частоты ответов в таблице отчетливо выделяют двух аутсайдеров – Нарынскую и Баткенскую области – и двух лидеров – Иссык-Кульскую область и город Ош. Некоторые применявшиеся выше характеристики не применимы при сравнении различных административных единиц, поскольку связаны с числом респондентов, охваченных опросами в разных регионах. А это число различается от региона к региону, поскольку ставилась задача построения репрезентативной национальной выборки. Поэтому ниже мы будем оперировать двумя интегральными характеристиками: интенсивностью контактов и рейтингом удовлетворенности ими. Они приведены в следующей таблице.

*Таблица 1.1.8. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых гражданам, для разных административных единиц. I – интенсивность потребления услуг; S – рейтинг удовлетворенности услугами.*

Административная единица	I	S
г. Бишкек	1,302	0,521
Чуйская обл.	1,243	0,519
Иссык-Кульская обл	1,191	0,622
Нарынская обл	1,015	0,366
Таласская обл	1,095	0,613
г.Ош	1,057	0,621
Ошская обл	0,661	0,471
Джалал-Абадская обл	0,892	0,589
Баткенская обл	0,929	0,412

Значения рейтинга удовлетворенности S подтверждают наблюдения, вынесенные из изучения данных предыдущей таблицы. Мы видим и различия в интенсивности взаимодействий, где понятным лидером является столица как административный, экономический и культурный центр, урбанизированный более других регионов, с более разнообразными запросами населения, которое, в силу этого, более зависимо от своих запросов и необходимости их удовлетворения с помощью государства как производителя общественных благ.

## 1.2. Состояние общего рынка бытовой коррупции

В соответствии с принятой в данном исследовании методикой, были вычислены значения основных характеристик рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике. Они приведены ниже в Таблице 1.2.1. Для удобства читателей в примечаниях к таблице даны краткие описания характеристик.

*Таблица 1.2.1. Значения основных характеристик рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике*

Характеристика	Значение
Коррупционный охват (%)	44,7
Риск коррупции (%)	32,1
Готовность давать взятки (%)	71,9
Интенсивность коррупции	1,051
Средний размер взятки, сомы	5237
Средний нормированный размер взятки-1 (%)	120,6
Средний нормированный размер взятки-2 (%)	162,9
Среднегодовой коррупционный взнос, сомы.	5504
Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-1 (%)	126,8
Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-2 (%)	171,2
Объем рынка бытовой коррупции, млн сомов.	4356,7
Нормированный объем рынка бытовой коррупции-1 ( от потребления, %)	1.21
Нормированный объем рынка бытовой коррупции-2 ( от ВВП, %)	1.40

## Примечание

**Коррупционный охват** – доля респондентов, заявивших, что они хотя бы раз попадали в коррупционную ситуацию (проценты); этот показатель рассчитывался от числа респондентов, хотя бы раз в жизни контактировавших с государством.

**Риск коррупции** – доля респондентов, попадающих в коррупционную ситуацию при произвольном контакте с представителем государства (проценты).

**Готовность давать взятки** – доля респондентов, дающих взятку, оказавшись в произвольной коррупционной ситуации (проценты).

**Интенсивность коррупции** – среднее число взяток в год, приходящихся на одного взяткодателя.

**Средний размер взятки** – среднее робастное значение, получаемое усреднением размеров взяток после отбрасывания заданного числа самых больших и самых маленьких взяток (сомы).

**Средний нормированный размер взятки-1** – средний размер взятки, отнесенный к величине прожиточного минимума (проценты; использовано значение 2012 г., равное 4 341,15 сомов<sup>18</sup>).

**Средний нормированный размер взятки-2** – средний размер взятки, отнесенный к величине среднегодового месячного душевого дохода (проценты, использовано значение 2013 г., равное 3 215,8 сомов).

**Среднегодовой коррупционный взнос** – среднегодовые затраты на взятки одного взяткодателя, получается произведением интенсивности коррупции на средний размер взятки (рубли).

**Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-1** – среднегодовой коррупционный взнос, отнесенный к величине прожиточного минимума (проценты).

**Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-2** – среднегодовой коррупционный взнос, отнесенный к величине среднегодового месячного душевого дохода (проценты).

**Объем рынка бытовой коррупции** – оценка суммы взяток, выплаченных гражданами за год (млн сомов.).

**Нормированный объем рынка бытовой коррупции-1** – объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к годовым расходам на конечное потребление домашних хозяйств (проценты, использовано значение 2013 г., равное 359 856,3 млн. сомов).

**Нормированный объем рынка бытовой коррупции-2** – объем рынка бытовой коррупции, отнесенный к величине ВВП (проценты, использовано значение 2012 г., равное 310 471,3 млн. сомов).

Оценить масштаб коррупции в стране только по числам из Таблицы 1.2.2 довольно трудно.

*Таблица 1.2.2. Сравнение значений основных характеристик рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике и Российской Федерации*

Характеристика	КР-2014	РФ-2001
Коррупционный охват,	44,7	50,4
Риск коррупции,	32,1	25,7
Готовность давать взятки,	71,9	74,7
Интенсивность коррупции	1,051	1,19
Средний нормированный размер взятки-1,	120,6	121,0
Средний нормированный размер взятки-2,	162,9	59,3
Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-1,	126,8	144,0
Нормированный среднегодовой коррупционный взнос-2,	171,2	70,6
Нормированный объем рынка бытовой коррупции-1,	1.21	2,0
Нормированный объем рынка бытовой коррупции-2,	1.40	0,95

<sup>18</sup> Используются официально опубликованные данные на момент подготовки текста.

Значения подобных характеристики обретают смысл либо в динамике, либо при сравнении с другими странами. Мы сравним их с данными по России 2001 года, когда используемая в данном проекте методика была реализована первый раз. Мы увидим, что результаты довольно близки. В последующие годы относительные показатели рынка бытовой коррупции в России уменьшались. Сопоставительные данные приведены в следующей таблице. Из сравнения исключены следующие показатели: средний размер взятки, среднегодовой коррупционный взнос и объем рынка бытовой коррупции. Это сделано не столько из-за разницы валют, что преодолимо, сколько из-за разницы масштабов экономик. При прочих равных условиях, там, где больше денежные потоки, там больше масштаб коррупции.

Из данных таблицы видно, что значения характеристик практики бытовой коррупции в двух странах довольно близки (правда, в разные годы). В Кыргызской Республике чуть ниже коррупционный охват, готовность давать взятки и интенсивность коррупции; в России – несколько ниже риск коррупции. Средний размер взятки, нормированный прожиточный минимум практически совпадают. Различия проявляются в относительных объемах рынка бытовой коррупции, что объясняется разницей в масштабах экономик и структурах распределения общественного богатства.

### **1.3. Состояние специальных рынков бытовой коррупции**

#### **1.3.1. Специальные рынки бытовой коррупции в Кыргызской Республике**

Теперь рассмотрим характеристики специальных рынков бытовой коррупции. Результаты вычислений представлены в двух таблицах. В первой приведены значения тех характеристик, которые вычисляются без учета размера взяток; они названы *частотными* характеристиками. Сюда, помимо характеристик, рассмотренных выше, добавлена характеристика «*доля взяток на рынке*», применяемая исключительно для специальных рынков коррупции. Она есть ни что иное, как доля взяток, приходящихся на данный специальный рынок. Относительно всех взяток на рынке бытовой коррупции. Во второй таблице приведены значения характеристик, который учитывают размер взяток. Эти характеристики названы *денежными* единицами. Сюда также добавлена новая характеристика, применяемая только к специальным рынкам – «*доля дохода на рынке*». Это – доля объема данного специального рынка к объему всего рынка бытовой коррупции.

*Таблица 1.3.1. Значения частотных характеристик специальных рынков бытовой коррупции. 1 – доля взяток на рынке (проценты); 2 – риск коррупции (проценты); 3 – готовность давать взятки (проценты); 4 – интенсивность Коррупции*

Специальные рынки	1	2	3	4
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	25,4	27,8	75,1	1,262
2. Дошкольные учреждения	6,4	44,0	69,5	1,379
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	3,4	23,5	61,1	0,873
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	17,6	47,6	84,3	0,797
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	3,6	20,5	65,7	1,223
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	3,0	26,1	70,4	1,508
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	1,2	43,8	66,7	0,352
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	4,5	32,1	60,4	0,682
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	2,8	21,4	51,4	1,192
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	3,0	36,8	76,0	1,049
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	0,5	20,0	60,0	0,322
12. Добиться справедливости в суде	2,5	52,8	59,3	0,951
13. Получить помощь и защиту в милиции	4,4	50,0	70,0	0,683
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	5,9	28,9	74,5	0,739
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	10,1	60,2	77,4	1,538
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	2,0	27,3	81,3	0,425
<b>Общий рынок бытовой коррупции в целом</b>		<b>32,1</b>	<b>71,9</b>	<b>1,051</b>

Приводимые здесь и ниже характеристики специальных рынков бытовой коррупции нужны, прежде всего, для выявления наиболее критичных коррупционных зон. Поэтому в каждом столбце Таблицы 1.3.1 цветом выделены по три специальных рынка коррупции, демонстрирующих максимальные, в нашем случае – наиболее неблагоприятные, значения четырех частотных характеристик.

*30.04.2014 Спикер парламента заявляет, что в Кыргызстане лишь два вуза работают без коррупции. По словам Асылбека Жээнбекова, один из них - Кыргызско-Турецкий университет «Манас». «Во всех остальных вузах, надо признать, коррупция существует. В республике выделяется около 30 тысяч бюджетных мест, но они не используются эффективно».*  
<http://www.24.kg/parlament/178054-spiker-parlamenta-zayavlyayet-chto-v-kvrevzstane.html>

Тот факт, что здравоохранение берет на себя максимальную долю всех коррупционных сделок (столбец 1), не удивителен. Ведь именно этот рынок с большим отрывом лидировал по спросу на государственные услуги (см. Таблицу 1.1.2). Если сравнивать со спросом, то доля взяток, приходящихся на

здравоохранения, значимо уменьшилась, а отрыв от рынков-конкурентов сократился. Это связано, конечно, с довольно низким риском коррупции в здравоохранении (см. столбец 2). Доля взяток на рынке высшего образования (строка 4), напротив, выросла по сравнению со спросом. Это объясняется не только довольно высоким риском коррупции (четвертое место), но и рекордно высокой готовностью платить взятки (столбец 3). Сравнительно низкий спрос, на свои услуги вышедший на третье место рынок коррупции на дорогах (строка 15) заслужил не только первыми местами по риску коррупции и интенсивности взяток (столбец 4), но и призовым местом по готовности платить взятки.

Пьедестал в номинации «риск коррупции» с дорожной инспекцией делят суды, храмы справедливости, и обычная милиция, от которой граждане ждут защиты от разных опасностей и невзгод. Следует напомнить, что рост риска коррупции есть, прежде всего, результат усилий представителей государства. Поэтому важно иметь в виду, что наибольшие усилия для создания коррупционных ситуаций создают те ведомства, которые должны защищать граждан и стоять преградой на пути коррупции. **Это делает коррупционную ситуацию в Кыргызской Республике драматичной, а соответствующие ведомства – главными мишенями антикоррупционной политики.**

Готовность платить взятки определяют три категории: необходимость (потребность), возможность (наличие средств) и отсутствие альтернативных средств решения проблемы. Рекордно низкие взятки на рынке регистрации недвижимости делают взяткодательство на этом рынке вполне доступным удовольствием, позволяющим упрощать себе жизнь, что и обеспечивает этому рынку второе место в номинации «готовность платить взятки». На этом рынке чиновники зарабатывают не с цены, а с оборота. Анализ таблиц сопряженности легко показывает, что на два рынка приходят с повышенной вероятностью наиболее обеспеченные граждане. Это рынки взяток на дорогах и при регистрации недвижимости. Машины и недвижимость доступны тем, у кого достаточно денег и на приобретения, и на взятки. Наконец, первенство ВУЗов в номинации «готовность платить взятки» обеспечивается сочетанием, во-первых, современной тенденции превращения высшего образования в почти всеобщее, и устаревшей системой отсутствия конкурентных каналов получения высшего образования.

Интенсивность взяток, как правило, обеспечивается двумя путями. Первый – разнообразием «коррупционных услуг». Например, автоинспекция советского толка предлагает разнообразное меню коррупционных услуг: получение прав, техосмотр, регистрация машины, нарушения, ДТП и т.п. Второй путь: сложность и многоступенчатость бюрократических процедур. Видимо, именно здесь нужно искать секрет коррупционных достижений рынков доступа к дошкольным учреждениям и оформления социальных выплат.

Теперь перейдем к описанию специальных рынков бытовой коррупции с помощью денежных характеристик. Все они основаны на оценке среднего размера взятки на каждом рынке. Вопрос о размере взятки является наиболее чувствительным. Поэтому на него респонденты отвечают наименее охотно. В данном исследовании было получено лишь 394 ответа, что совсем немного,

потому, что по 16 специальным рынкам они распределяются неравномерно, и для получения приемлемых по качеству оценок на некоторых рынках ответов может не хватать. Используемая методика основана на применении робастных средних. Это позволяет работать и с малыми выборками, менее 10 наблюдений. Эти случаи отмечены в столбце таблицы, содержащем наименования специальных рынков, розовым цветом. К этим значениям следует относиться с осторожностью. Впрочем, соотношение значений средних для рынков, выделенных цветом в таблице 1.2.2, выдерживает проверку сравнением с такой же характеристикой, вычисленной по данным российского исследования 2010 г. Это позволяет относиться к полученным результатам с некоторой долей доверия. Исключение составляет рынок оформления и пересчета пенсий. Речь идет и об относительно высоком месте средней взятки на этом рынке, и о сравнении с российскими данными. Клиентами на этом рынке являются люди не очень состоятельные.

Менее трех ответов – случай, изъятый из таблицы, поскольку при таком числе наблюдений вычисление робастной оценки среднего значения бессмысленно. Это рынок ремонта и обслуживания жилья.

*Таблица 1.3.2. Значения денежных характеристик специальных рынков бытовой коррупции. 1 – средний размер взятки (сомы); 2 – среднегодовой коррупционный взнос (сомы); 3 – объем рынка коррупции (млн. сомов); 4 – доля дохода на рынке (проценты)*

Специальные рынки	1	2	3	4
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	2616	3301	575.3	15,82
2. Дошкольные учреждения	4905	6764	469.6	8,16
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	2231	1948	38.6	1,26
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	8269	6590	1363.7	21,90
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	5333	6522	118.0	4,41
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	1640	2473	47.1	1,38
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	7733	2722	36.6	0,64
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	4857	3312	118.6	2,82
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	3000	3576	53.0	1,89
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	2750	2885	77.6	1,61
12. Добиться справедливости в суде	14167	13473	437.2	6,34
13. Получить помощь и защиту в милиции	11207	7654	411.9	6,30
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	4000	2956	124.6	3,30
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	8131	12505	1881.9	23,91
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	1540	655	8.9	0,25
Общий рынок бытовой коррупции в целом	5237	5504	4356,7	

Средний размер взятки – важный показатель. Поэтому мы рассмотрим в первом столбце явно выделяющуюся пятерку лидеров. В ней мы обнаруживаем

снова отличившиеся выше суды, занимающие первое место, милицию, ВУЗы и автоинспекцию; к ним присоединились военкоматы. Ценообразование на коррупционных рынках изучено пока слабо. Но можно смело утверждать, что оно вряд ли описывается традиционными моделями равновесия между спросом и предложением. Помимо факторов, описанных выше, на размер взятки влияют, например, сезонный характер услуг в сочетании невозможности избежать услуги. В результате военкоматы имеют возможность и пользуются ею в Кыргызской Республике и в России, чтобы поддерживать высокие цены на свои коррупционные услуги, невзирая на платежеспособность своих клиентов. Еще один важный фактор коррупционного ценообразования – управляемость института, на который привита коррупция. Пример – дорожная милиция, которая является иерархической военизированной организацией с жесткой субординацией. Это позволяет руководству организации вырабатывать и обеспечивать контроль над ценами в соответствии с избранной стратегией. Например, в России никогда размеры взяток на дорогах не претендовали на лидерство, держась за пределами первой десятки. Этот коррупционный рынок зарабатывал с оборота, что обеспечивалось беспрецедентной численностью ГИБДД. А вот в Кыргызской Республике дорожная инспекция входит в пятерку. Это может иметь два объяснения: первое – жадность тех, кто определяет стратегию сбора коррупционных доходов в организации; второе – никакой стратегии нет, и этот коррупционный рынок работает стихийно, что неизбежно приводит к росту цен при отсутствии действенного противодействия коррупции.

Теперь перейдем ко второму столбцу, содержащему значения среднегодового коррупционного вноса взяткодателей – клиентов рынков коррупции. Этот показатель образуется произведением средней взятки на интенсивность. В результате мы видим, что дорожная инспекция вышла на второе место за счет рекордной интенсивности, оторвавшись вместе с лидирующими судами от конкурентов. А ВУЗы и военкоматы, напротив, сдали свои позиции за счет невысокой интенсивности.

Третий и четвертый столбцы говорят об одном и том же – о годовых объемах специальных рынков бытовой коррупции. Только в третьем столбце эти объемы выражены в миллионах сомах, а в четвертом столбце – в доле данного рынка в суммарном доходе всех рынков. Фактически, столбцы отличаются масштабным множителем, но каждый из них удобен по-своему. В обоих столбцах, как и прежде, выделена тройка лидеров. Мы видим, что это (в порядке убывания объема рынка) автоинспекции (15 строка таблицы), ВУЗы (4) и здравоохранение (1). Эти три рынка оставляют всем остальным менее сорока процентов коррупционных доходов. Следующую тройку составляют дошкольные учреждения (2), суды (12) и милиция (13). Мы продолжим обсуждать эти характеристики ниже, сопоставляя приведенные данные с результатами российских исследований.

### 1.3.2. Сравнение специальных рынков бытовой коррупции в Кыргызской Республике и Российской Федерации

Теперь воспользуемся характеристиками специальных рынков бытовой коррупции для сопоставления структуры коррупции в Кыргызской Республике и России. Следующие три таблицы позволят сопоставить две страны по пяти основным характеристикам: доля взяток на рынке, риск коррупции, готовность платить взятки, средний размер взятки, доля дохода на рынке. Поскольку речь идет о сравнении структуры специальных рынков коррупции, то сравнение средних размеров взяток производится только по рангам этих значений в силу причин, указанных выше в преамбуле к таблице 1.2.2.

*Таблица 1.3.3. Значения доли взяток (в процентах) на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России. Приведены ранги значений характеристики; чем меньше ранг, тем выше доля взяток на рынке*

Виды услуг	КР-2014		РФ-2010	
	%	ранг	%	ранг
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	25,4	1	26,3	1
2. Дошкольные учреждения	6,4	4	6,0	4
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	3,4	9	1,9	14
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	3,6	8	1,8	15
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	3,0	10	2,7	12
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	1,2	15	1,2	16
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	4,5	6	4,1	7
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	2,8	12	3,6	9
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	3,0	11	4,4	6
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	0,5	16	4,9	5
12. Добиться справедливости в суде	2,5	13	3,2	10
13. Получить помощь и защиту в милиции	4,4	7	3,7	8
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	5,9	5	2,9	11
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	10,1	3	17,9	2
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	2,0	14	2,1	13

Как и выше, в таблице выделены цветом те рынки, для которых выявлены различия не менее чем в пять рангов. Но сначала отметим сходства. Любопытно, что полностью совпадают четверки лидеров: здравоохранение (строка таблицы 1), ВУЗы (4), автоинспекции (15) и дошкольные учреждения (4).

Различие только в перемене мест (вместе с процентами) между ВУЗаами и автоинспекциями). Теперь рассмотрим различия.

Три рынка по доле взяток на общем рынке бытовой коррупции выглядят менее благополучно, чем соответствующие рынки в России: школы (строка 3), пенсии (5) и получение регистрации по месту жительства, паспортов и т.п. (14). Есть основания полагать, что это объясняется более громоздкими бюрократическими процедурами. Два специальных рынка отличаются меньшей долей на общем рынке бытовой коррупции, по сравнению с российскими. Это урегулирование проблем с жилплощадью (10), а также ремонт и эксплуатация жилья (11). В обоих случаях работают, видимо, свои специфические причины. В первом случае: меньший масштаб строительства жилья и относительно низкая горизонтальная мобильность населения могут быть правдоподобными гипотезами.

В следующей таблице мы сравним специальные рынки бытовой коррупции в Кыргызской Республике и в России по риску коррупции. Напомним, что рост риска коррупции сопряжен с ростом коррупционного натиска государства на население. При некоторых сходствах, например, в обеих странах лидерами риска коррупции являются дорожные инспекции, мы видим немало различий. Конечно, это, прежде всего, лидирующие позиции суда и милиции (строки таблицы 12 и 13), которым российские коллеги-коррупционеры могут только позавидовать. На этом фоне более высокий риск коррупции, по сравнению с российским, на рынке паспортов и регистраций, выглядит весьма безобидно.

*Таблица 1.3.4. Сравнение значений риска коррупции на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России. Приведены ранги значений характеристики; чем меньше ранг, тем выше риск коррупции*

Виды услуг	КР-2014		РФ-2010	
	%	ранг	%	ранг
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	27,8	10	25,5	12
2. Дошкольные учреждения	44,0	5	51,2	2
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	23,5	13	34,5	6
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	47,6	4	45,9	3
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	20,5	15	13,0	16
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	26,1	12	14,7	15
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	43,8	6	40,0	4
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	32,1	8	39,2	5
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	21,4	14	33,3	7
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	36,8	7	28,4	10

*Продолжение таблицы 1.3.4. (Продолжение) Сравнение значений риска коррупции на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России. Приведены ранги значений характеристики; чем меньше ранг, тем выше риск коррупции*

Виды услуг	КР-2014		РФ-2010	
	%	ранг	%	ранг
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	20,0	16	30,3	9
12. Добиться справедливости в суде	52,8	2	31,1	8
13. Получить помощь и защиту в милиции	50,0	3	26,3	11
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	28,9	9	23,0	14
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	60,2	1	52,4	1
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	27,3	11	24,4	13

Уступают российским по риску коррупции следующие рынки бытовой коррупции: школы (3), земельные участки (9) и услуги по ремонту и эксплуатации жилья (16).

Теперь сравним рынки бытовой коррупции в двух странах по готовности давать взятки. Мы уже видели, что при сравнении с последними данными по России Кыргызская Республика сильно проигрывает, находясь примерно на уровне России 2001 года. Поэтому ориентироваться на сами значения характеристики не продуктивно. Мы сравниваем структуры специальных рынков – ранговые соотношения между различными специальными рынками. Анализируя данные в Таблице 1.3.5, приведенные ниже, мы снова обнаруживаем некоторые сходства в лидирующих позициях автоинспекций (строка 15), ВУЗов (4) и здравоохранения (1). Однако чуть меньше половины рынков демонстрируют структурные различия.

*Таблица 1.3.5. Сравнение значений готовности платить взятки на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России. Приведены ранги значений характеристики; чем меньше ранг, тем выше готовность платить взятки*

Виды услуг	КР-2014		РФ-2010	
	%	ранг	%	ранг
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	75,1	5	53,5	3
2. Дошкольные учреждения	69,5	9	42,1	6
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	61,1	12	50,0	4
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	84,3	1	54,8	2
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	65,7	11	34,8	10
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	70,4	7	32,4	12
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	66,7	10	33,3	11
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	60,4	13	38,5	8
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	51,4	16	37,8	9

*Продолжение таблицы 1.3.5. (Продолжение) Сравнение значений готовности платить взятки на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России. Приведены ранги значений характеристики; чем меньше ранг, тем выше готовность платить взятки*

Виды услуг	КР-2014		РФ-2010	
	%	ранг	%	ранг
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	76,0	4	30,9	14
11. Получить услуги по ремонту, эксплуатации жилья	60,0	14	32,3	13
12. Добиться справедливости в суде	59,3	15	30,0	15
13. Получить помощь и защиту в милиции	70,0	8	28,3	16
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	74,5	6	45,9	5
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	77,4	3	69,3	1
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	81,3	2	40,7	7

Если готовность взятки милиции минимальна в России (последнее место), то в Кыргызской Республике милиция находится в середине рангового списка (8 место – 13-я строка таблицы 1.3.5). Регистрация сделок с недвижимостью в Кыргызской Республике занимает второе место, а в России – седьмое (16). Еще два специальных рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике могут быть довольны готовностью платить взятки у своих граждан по сравнению с российскими коллегами: социальные выплаты (6) и проблемы жилплощади (10). Три специальных рынка бытовой коррупции в Кыргызской Республике демонстрируют более благополучные позиции по готовности давать взятки по сравнению с теми же рынками в России. Это среднее образование (3), земельные отношения (9) и работа (8).

Следующее сравнение мы проведем по среднему размеру взяток. Первое, что бросается в глаза при взгляде на приведенную ниже Таблицу 1.3.6, это небольшое число существенно различающихся специальных рынков бытовой коррупции. Т.е. ранговые структуры довольно близки. Проверить это интуитивное соображение несложно, подсчитав значения ранговых корреляций Спирмена между парами векторов рангов для всех четырех случаев сравнения. Ниже результаты сравнения приводятся вместе с указанием значений коэффициента корреляции при односторонней доверительной вероятности.

- доля взяток на рынке:  $\rho = 0,582$ ,  $P = 0,009$ ;
- риск коррупции:  $\rho = 0,526$ ,  $P = 0,018$ ;
- готовность давать взятки:  $\rho = 0,450$ ,  $P = 0,040$ ;
- средний размер взятки:  $\rho = 0,600$ ,  $P = 0,009$ .

Оценивая результаты вычислений, следует учитывать, что для трех первых сравнений векторов рангов доверительная вероятность исчислялась для векторов длины 16, а в последнем – для векторов длины 15. Поэтому можно считать, что вычисления подтверждают интуицию. Мы видим, что в данной таблице оба рынка, демонстрирующих значимое различие рангов, указывают

наболее тяжелое положение для кыргызских рынков. Случай рынка выплаты пенсий обсуждался выше. Скорее всего, мы имеем тут дело с выбросом, связанным с небольшим числом ответов. Второй случай рынка взяток на дорогах не вызывает сомнений. Он тоже обсуждался выше.

*Таблица 1.3.6. Сравнение рангов среднего размера взятки на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России; чем меньше ранг, тем выше средний размер взятки.*

Виды услуг	КР-2014	РФ-2010
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	12	9
2. Дошкольные учреждения	7	5
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	13	13
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	3	2
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	6	15
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	14	14
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	5	1
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	8	6
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	10	8
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	11	7
12. Добиться справедливости в суде	1	3
13. Получить помощь и защиту в милиции	2	4
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	9	10
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	4	12
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	15	11

Нам осталось сравнить распределение доходов на специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России 2010-го года. Это позволяют сделать данные Таблицы 1.3.7, в которой рынки обеих стран характеризованы долей годового дохода (в процентах), приходящегося на каждый из рынков в каждой стране, от суммы доходов всех рынков. Здесь снова при сравнениях не учитывается рынок услуг по ремонту и эксплуатации жилья.

*Таблица 1.3.7. Сравнение значений доли дохода (в процентах) на различных специальных рынках бытовой коррупции в Кыргызской Республике и России. Приведены ранги значений характеристики; чем меньше ранг, тем выше доля дохода*

Виды услуг	КР-2014		РФ-2010	
	%	Ранг	%	Ранг
1. Получение бесплатной медицинской помощи в поликлинике, в больнице	15,82	3	25,6	1
2. Дошкольные учреждения	8,16	4	10,0	5
3. Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	1,26	13	1,3	12
4. ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	21,90	2	15,1	3
5. Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	4,41	7	1,1	13
6. Социальные выплаты: оформление прав, пересчет и т.п.	1,38	12	1,3	11
7. Решение проблем в связи с призывом на военную службу	0,64	14	1,5	10
8. Работа: получить нужную или обеспечить продвижение по службе	2,82	9	3,0	8
9. Земельный участок: приобрести (для дачи или ведения своего хозяйства и (или) оформить право на него)	1,89	10	0,6	15
10. Жилплощадь: получить и (или) оформить юридическое право на нее, приватизация и т.п.	1,61	11	3,0	7
12. Добиться справедливости в суде	6,34	5	3,6	6
13. Получить помощь и защиту в милиции	6,30	6	11,8	4
14. Получить регистрацию по месту жительства, паспорт или заграничный паспорт, разрешение на оружие и т.п.	3,30	8	2,8	9
15. Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	23,91	1	17,7	2
16. Зарегистрировать сделки с недвижимостью	0,25	15	0,8	14

Вот что примечательно. Анализируя данные таблицы 1.3.2, мы выделили первую и вторую тройки специальных рынков бытовой коррупции, лидирующих при распределении коррупционных доходов. Примечательно, что составы и первой, и второй троек в Кыргызской Республике и России совпадают, отличаясь лишь некоторыми перестановками внутри троек. Они выделены в таблице двумя цветами: первая тройка – желтым, вторая – сероватым. Можно увидеть и сходства в группе аутсайдеров, в которую в обеих странах входят школы, социальные выплаты,

*03.04.2014 Николай Кравцов - говорить о повышении тарифов в разгул коррупции - издевательство над людьми. «Минпромэнерго предлагает ввести новые тарифы без ликвидации коррупционных схем. Выходит, мы, как кормили воров, так и будем кормить дальше. Совет обороны представил детальный план борьбы с коррупцией. Его нужно только выполнять. Но насколько команда министра справится? Я не отрицаю, что нужно повышать тарифы. Однако не таким путем. Мы все знаем историю, и министру о ней обязательно напомним», - отметил эксперт. (<http://www.24.kg/economics/175966-news24.html>)*

регистрация сделок с недвижимостью. Возможно, если бы не сомнения относительно рынка пенсий в Кыргызской Республике, мы увидели еще одно совпадение. Представляется, что здесь мы обнаруживаем свидетельство продолжающегося влияния общего советского наследия. Насколько такая гипотеза справедлива, покажут дальнейшие применения используемой здесь методики в других странах.

### 1.3.3. Обобщенный индекс уровня коррупции на специальных рынках бытовой коррупции

Совокупность характеристик специальных рынков бытовой коррупции является эффективным инструментом для анализа состояния бытовой коррупции для разработки мер противодействия коррупции. Но для публичных задач мониторинга антикоррупционной политики в целом нужны обобщенные индикаторы. В исследованиях Фонда ИНДЕМ неоднократно предпринимались различные попытки построения таких индикаторов, применявшихся для сравнения уровня бытовой коррупции в регионах Российской Федерации или для разных специальных рынков бытовой коррупции<sup>19</sup>.

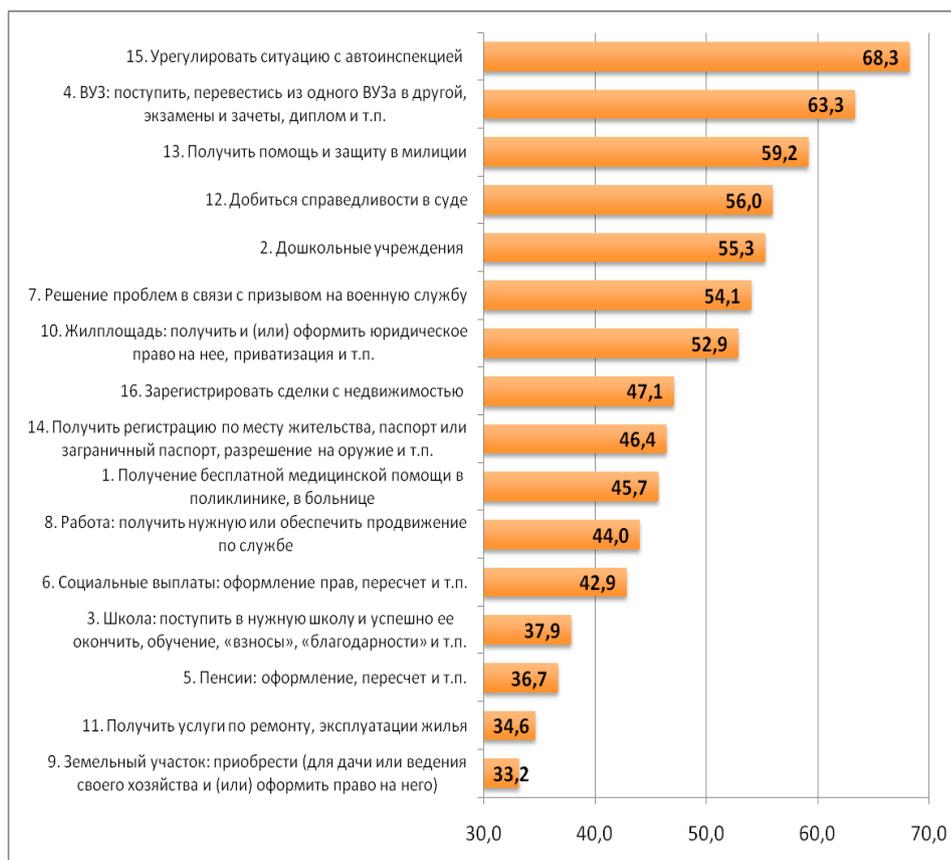
В последнем случае оказался продуктивным простой подход, основанный на следующих соображениях. Коррупция уменьшается, когда либо взяткодатели перестают давать взятки, либо взяткополучатели перестают их брать, либо происходит и то, и другое. Индикатором того, насколько охотно дают взятки, взяткодатели является **готовность давать взятки**. Индикатором того, насколько целеустремленно взяткополучатели работают над условиями, способствующими взяткодателям давать взятки, является **риск коррупции**. Если какой-либо из этих показателей (или они оба) стремится к нулю, то стремится и их произведение. И наоборот: если стремится к нулю их произведение, то хотя бы один из показателей тоже стремится к нулю. Если извлечь квадратный корень из их произведения, то мы получим показатель, имеющий ту же самую размерность (проценты). Как известно, квадратный корень из произведения двух чисел называется средним геометрическим двух этих чисел. Именно его мы и будем использовать в качестве обобщенного индикатора уровня коррупции для специальных рынков бытовой коррупции. Итак, значения индекса меняются от 0 до 100 процентов. Чем больше значение, тем выше уровень коррупции. Индекс является средним геометрическим между риском коррупции и готовностью платить взятки. Ниже на диаграмме рисунка 1.3.1 приведены результаты индекса бытовой коррупции для различных специальных рынков. Сами ранги упорядочены сверху вниз по убыванию значения индекса, т.е. выше находятся рынки с большей коррупцией.

Выше уже приходилось отмечать, что бытовая коррупция в России имеет явно выраженный историко-культурный характер, порожденный советской историей. Не случайно, поэтому лидерство автоинспекций в иерархии,

<sup>19</sup>Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации (на основании результатов социологического исследования, проведенного во втором полугодии 2010 г.)  
[http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1/doklad\\_kor.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1/doklad_kor.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1)

представленной на Рисунке 1.3.1. Владение личной автомашиной в СССР было редкостью, сопряженной в представлениях обывателя, которому был недоступен дефицит, либо с высоким общественным положением, либо с несправедливо нажитым капиталом<sup>20</sup>. Поэтому не случайно взятки на дорогах – один из самых почтенных по возрасту и развитых рынков бытовой коррупции, на котором активно берут и без большого сопротивления дают взятки.

Взятки за получение высшего образования рассматриваются обычно как дело безобидное. Однако коррупция в ВУЗах – одна из наиболее опасных разновидностей бытовой коррупции. Ведь опасность коррупции измеряется не столько масштабом и интенсивностью взяток, сколько опасностью и долгосрочностью негативных последствий коррупции. В ВУЗах она имеет два крайне опасных последствия. Во-первых, коррупция в ВУЗах превращает их в среду социализации и вращивания будущих коррупционеров. Во-вторых, коррупция в ВУЗах формирует преграды для доступа к высшему образованию талантливой молодежи и резко снижает профессиональные качества выпускников. В результате происходит депрофессионализация нации. Причем оба негативных эффекта требуют значительного времени для исправления ситуации.



*Рисунок 1.3.1. Значения обобщенного индекса уровня коррупции на специальных рынках бытовой коррупции. Рынки коррупции упорядочены по убыванию значения индекса*

<sup>20</sup> Именно этому посвящена культовая советская кинокомедия «Берегись автомобиля».

Находящиеся на третьем и четвертом местах милиция и суды затрагивают базовые функции государства – защиту и справедливость. Поэтому **коррупция в этих институтах существенно подрывает доверие к государству и его представителям, что формирует условия для социально-политической нестабильности.**

#### 1.4. Региональные особенности бытовой коррупции

Собранные при опросе данные позволяют провести сравнение уровня и структуры коррупции в семи областях Кыргызской Республики и отдельно выделенных городах Бишкек и Ош. В данном параграфе это делается по всем использовавшимся выше характеристикам, допускающим сравнение по различным административным единицам и при условии, что имеется достаточное число ответов для статистически надежных оценок.

*Таблица 1.4.1. Сравнение значений частотных характеристик уровня бытовой коррупции в различных областях и городах. 1 – коррупционный охват (проценты); 2 – риск коррупции (проценты); 3 – готовность давать взятки (проценты); 4 – интенсивность коррупции.*

Область (город)	1	2	3	4
г. Бишкек	59,7	38,2	70,3	0,838
Чуйская обл.	39,7	31,2	68,5	1,186
Иссык-Кульская обл.	25,9	16,8	57,1	0,301
Нарынская обл.	36,0	8,0	68,8	0,755
Таласская обл.	56,4	50,7	54,5	0,695
г.Ош	72,0	45,0	87,5	1,037
Ошская обл.	43,6	36,9	78,6	1,550
Джалал-Абадская обл.	39,1	28,7	72,9	1,210
Баткенская обл.	36,6	28,8	69,6	1,075
<b>Общий рынок бытовой коррупции в целом</b>	<b>44,7</b>	<b>32,1</b>	<b>71,9</b>	<b>1,051</b>

Для удобства сравнения в каждом столбце выделены цветом два лидера (зеленые клетки) и два аутсайдера – территории с худшими показателями (желтый цвет). Это позволяет сразу увидеть сравнительно благополучную ситуацию в Иссык-Кульская области. Город Ош оказываются в аутсайдерах по трем характеристикам из четырех, а Ошская область – по двум.

Теперь перейдем к денежным единицам. Они сосредоточены в приведенной ниже Таблице 1.4.2, разбитой на две части.

## СОСТОЯНИЕ РЫНКА БЫТОВОЙ КОРРУПЦИИ

*Таблица 1.4.2. Сравнение значений денежных характеристик уровня бытовой коррупции в различных административных единицах. 1 – средний размер взятки (сомы); 2 - средний размер взятки, нормированный величиной среднегодового месячного душевого дохода (проценты); 3 – среднегодовой коррупционный взнос (сомы); 4 – среднегодовой коррупционный взнос, нормированный величиной среднегодового месячного душевого дохода (проценты).*

Область (город)	1	2	3	4
г. Бишкек	7266	192,7	6089	161,4
Чуйская обл.	3456	93,2	4099	110,5
Иссык-Кульская обл.	2921	93,3	879	28,1
Нарынская обл.	3267	109,1	2467	82,4
Таласская обл.	2450	81,9	1703	56,9
г.Ош	1761	54,4	1826	56,4
Ошская обл.	2975	92,4	4611	143,2
Джалал-Абадская обл.	14374	565,1	17393	683,8
Баткенская обл.	4038	129,0	4341	138,7
<b>Общий рынок бытовой коррупции в целом</b>	<b>5237</b>	<b>162,9</b>	<b>5504</b>	<b>171,2</b>

*Таблица 1.4.2. (продолжение). Сравнение значений денежных характеристик уровня бытовой коррупции в различных административных единицах. 5 - объем рынка бытовой коррупции (млн. сомов); 6 - объем рынка бытовой коррупции, нормированный величиной валового регионального продукта (проценты); 7 - объем рынка бытовой коррупции, нормированный величиной годовых расходов на конечное потребление домашних хозяйств в регионе(проценты); 8 - доля дохода на рынке (проценты)*

Область (город)	5	6	7	8
г. Бишкек	994.4	0.82	3.16	16,37
Чуйская обл.	480.8	1.14	1.44	9,69
Иссык-Кульская обл.	23.4	0.07	0.09	0,88
Нарынская обл.	20.8	0.23	0.10	1,63
Таласская обл.	63.4	0.67	0.34	0,79
г.Ош	123.3	0.78	0.45	1,72
Ошская обл.	883.7	3.28	3.40	15,03
Джалал-Абадская обл.	2236.7	6.05	11.47	48,91
Баткенская обл.	228.5	1.67	0.98	4,99
<b>Общий рынок бытовой коррупции в целом</b>	<b>4356,7</b>	<b>1.21</b>	<b>1.40</b>	

Как уже отмечалось выше, основой всех денежных характеристик практики бытовой коррупции является средний (робастный) размер взятки. Поэтому столбцу 1 Таблицы 1.4.2 нужно уделить особое внимание. Распространено убеждение, что самая большая коррупция всегда в столицах.

На примере таблиц данного параграфа мы видим, что это не так. Это не так и по данным российских исследований. Безусловно, там, где у людей выше доходы, где дороже жизнь, там и больше размер взяток. Это определяет второе место г. Бишкек по многим (но не всем) характеристикам, представленным в Таблице 1.4.2. Однако не менее важны социокультурные факторы. В Джалал-Абадской области элиты издревле контролировали воду; вода был источником жизни, а крестьяне ходили с подношениями к баям, выпрашивая воду. Историко-культурные традиции не только инерционны, но и обладают большим последствием, преобразуя свои формы, но сохраняя влияние «коллективного бессознательного».

*23.07.2014 В Оше выездная коллегия Генеральной прокуратуры рассматривает итоги работы органов прокуратуры за первое полугодие 2014 года. Об этом сообщает пресс-центр надзорного органа. Как указывается, за отчетный период правоохранными органами Кыргызской Республики возбуждено 767 уголовных дел коррупционной направленности, из которых 639 уголовных дел, или 83,3%, возбуждено органами прокуратуры при осуществлении надзорной деятельности.*

*По предварительной оценке, размер причиненного коррупционными преступлениями ущерба составил 430 млн 505 тыс. 788 сомов, из которых 336 млн 1 тыс. 365 сомов, или 78%, выявлено органами прокуратуры. Сумма возмещенного ущерба составила 46 млн 616 тыс. 301 сом.*

*[http://www.vb.kg/doc/281334\\_s\\_nachala\\_goda\\_v\\_kyrgyzstane\\_zaveli\\_767\\_del\\_o\\_korruptcii.html](http://www.vb.kg/doc/281334_s_nachala_goda_v_kyrgyzstane_zaveli_767_del_o_korruptcii.html)*

Например, региональные исследования бытовой коррупции, проводившиеся Фондом ИНДЕМ, показывают, что в современной России в целом уровень бытовой коррупции меньше в тех регионах, в которых не было традиции крепостного права. Есть основания полагать, что и в случае Джалал-Абадской области – лидера Таблицы 1.4.2 – мы имеем дело с долгосрочным влиянием историко-культурной традиции.

Читателей не должны смущать и разрывы в значениях характеристик из исследуемой таблицы. Если снова возвращаться к сравнениям, то по данным российского исследования 2010 года разрыв в среднем размере взятки между регионами – двенадцать раз; причем лидер в два с половиной раза превосходит Москву. Разрывы же в показателях, характеризующих объемы рынка бытовой коррупции, многократно больше, что объясняется гигантскими демографическими и экономическими диспропорциями между регионами России, превосходящими подобные различия в Кыргызской Республике.

## Глава 2. Поведение граждан на рынках бытовой коррупции

### 2.1. Особенности некоррупционного поведения граждан

Анкета для населения была разработана таким образом, чтобы проанализировать поведение граждан в случае отказа от дачи взятки. Респондентам задавались вопросы об их последнем коррупционном опыте. Для того чтобы выявить группу респондентов, поведение которых будет анализироваться в данном параграфе задавался вопрос:

**15. Случилось ли так, что в этой ситуации обстоятельства заставили Вас дать взятку, или Вы решили не делать этого?**

Ответы на данный вопрос позволили идентифицировать тех респондентов, которые отказались от дачи взятки, при этом оказавшись в коррупционной ситуации.

Тем респондентам, которые при последнем коррупционном опыте отказывались от дачи взяток, задавались следующие вопросы:

**16. Не могли бы Вы назвать основную причину, по которой Вы не стали давать взятку?**

При ответе на этот вопрос респонденту предлагался перечень причин, из которых нужно было выбрать одну.

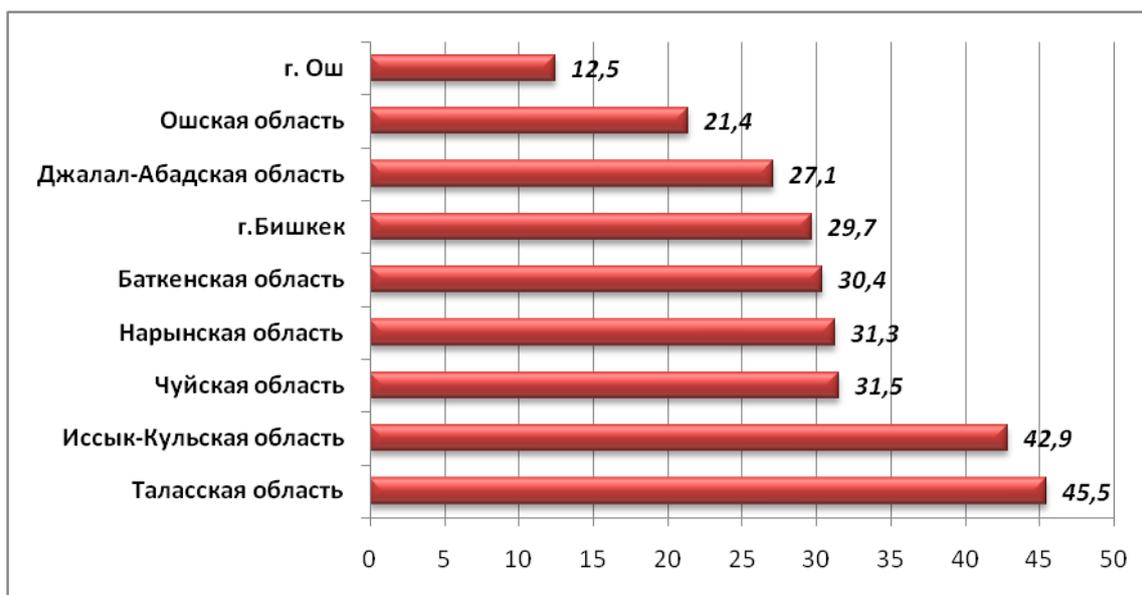
**17. Удалось ли Вам решить эту проблему без взятки, подарка или Вы отказались от попыток решить ее?**

Ответы на вопрос 17 позволят оценить возможность решения конкретной проблемы без подношения взятки.

#### 2.1.1. Социальный портрет «отказников»

В данном параграфе мы даем характеристику «отказникам», т.е. тем респондентам, которые в случае попадания в коррупционную ситуацию отказались давать взятку. На вопрос «**15. Случилось ли так, что в этой ситуации обстоятельства заставили Вас дать взятку, или Вы решили не делать этого?**» ответили всего 44,7% респондентов или 893 респондента. Из них **28,1% респондентов оказались «отказниками»**, т.е. они ответили, что в коррупционной ситуации они обошлись без дачи взятки. По построению этой частоты, она напрямую связана с характеристикой «Готовность давать взятки» (параграф 1.2) (сумма двух частот составляет сто процентов). Но важность некоррупционного поведения побуждает описать его особенности независимо. При этом полезно помнить: чем выше доля отказников в некоторой социальной группе, тем меньше уровень коррупции в этой группе в смысле готовности давать взятки.

В региональном разрезе наибольшая доля «отказников» оказалась в Таласской области, затем сразу идут Иссык-Кульская и Чуйская области. Доверительная вероятность  $P=0,002$ . Такое распределение позволяет сделать предположение, что в этих регионах взятодатели менее активны. Сразу же видится разница по географическому делению юг/север. Так в северных регионах оказалось больше респондентов, не дающих взятки, нежели в южных регионах страны. На последнем месте по доле «отказников» оказался второй крупный город страны - город Ош.



*Рисунок 2.1.1. Распределение «отказников» (респондентов, отказавшихся от дачи взятки) по регионам (в процентах)*

Следует отметить наличие связи отказа от дачи взятки с некоторыми диспозиционными переменными. Так обнаружилась связь между вопросом, идентифицирующим «отказников» и вопросом **«5. Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в Кыргызской Республике. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется Вам наиболее правильной?»** (доверительная вероятность  $P=0,001$ ). В результате оказалось, что преимущественное большинство (62,5%) «отказников», считают, что коррупцию можно победить только всем миром, т.е. объединившись и властям, и гражданам. На втором месте среди ответов оказались такие, как «у нас воровали, и будут воровать всегда. С этим ничего не поделать» (19,5%), и далее по частотам ответов идет «коррупция будет побеждена, если Президент Кыргызстана захочет бороться с ней» (14,3%). Таким образом, мы видим, что большинство «отказников» в структуре типологии «Понимание коррупции» обладают системным или бытовым пониманием коррупции. Т.е. при активном проявлении интереса к проблеме коррупции респонденты обладают пониманием коррупции, как сложного социально-экономического явления, а при пассивном интересе к проблеме коррупции респондент обладает бытовым пониманием коррупции, таким образом, трактуя ее проявления как разрозненные аморальные или криминальные факты и события.

Таким образом, выявлено немного зависимостей с выбором некоррупционного поведения. Региональные различия ожидаемы, они оказались весьма контрастны и по данным предыдущей главы. Но, все же, весьма примечательна зависимость с ответами на вопрос, индицирующий разные типы понимания коррупции.

### 2.1.2. Причины и последствия некоррупционного поведения граждан

Наибольшую долю ответов среди основных причин, по которым респондент не стал давать взятку, оказалась причина: «Для меня это было слишком дорого». В тройку наиболее часто называемых причин отказа от дачи взятки респондентами также вошли «Я принципиально не даю взяток, даже если все это делают», «Я могу добиться своего и без взяток, другим путем».

При анализе сопряженности с демографическими признаками наблюдаются крайне высокие значения доверительной вероятности, что говорит об отсутствии связи.



*Рисунок.2.1.2. Распределение частот ответов на вопрос «16. Не могли бы Вы назвать основную причину, по которой Вы не стали давать взятку?» (в % от числа отвечающих на этот вопрос)*

Сравним наши результаты с результатами опроса, проведенного в России в 2010 году. На российском рынке бытовой коррупции преобладающей причиной отказа от дачи взятки оказалась следующая: **«Я могу добиться своего и без взяток, другим путем»**. Вариант дороговизны взятки на втором месте. Схожесть с особенностями некоррупционного поведения респондентов на российском рынке бытовой коррупции и на кыргызском безусловно имеется, если учесть, что в тройку основных причин отказа дачи взятки вошли одинаковые причины в обеих странах. Отличительной особенностью стоит отметить то, что в России население в большей степени готово решать свои проблемы без взяток иными путями, борьба с бытовой коррупцией ведется

несколько последовательнее, нежели в Кыргызской Республике. Доля респондентов выбравших соответствующий вариант ответа, выше в России на 5,8%. Разница также наблюдается при выборе причины «Для меня это было слишком дорого», поскольку в Кыргызстане доля выбора этой причины выше, чем в России на 4,7%.

Интересно выяснить, в каких коррупционных ситуациях появляются те или иные мотивы отказа от дачи взятки. Значение доверительной вероятности в данном случае вышло высоким ( $P=0,359$ ), что указывает на отсутствие зависимости. Вычисленные стандартизированные остатки не дали также высоких значений. Ситуация значима только при решении проблемы с военным призывом и выбором причины «я могу добиться своего и без взяток, другим путем». Распределение частот показало, что при решении данной проблемы ни один респондент не выбирает данную причину, она не работает на этом рынке.

Итак, мы выяснили, что наиболее распространенная причина отказа давать взятку заключается в ее дороговизне. Теперь посмотрим, удалось ли респондентам в случаях отказа от дачи взятки решить свою проблему. Для этого посмотрим частоты ответов на вопрос **«17. Удалось ли Вам решить эту проблему без взятки, подарка или Вы отказались от попыток решить ее?»**. Оказалось, что **более половины респондентов (54,2%)**, из числа отвечавших на этот вопрос, **дали положительный ответ**.

Как мы видим, складывается оптимистичная картина. Но, тем не менее, разница не велика, всего на 8% меньше тех, кому не удалось решить проблему, и они были вынуждены отказаться от дальнейших попыток решить ее. Теперь посмотрим, при какой причине отказа от дачи взятки респондентам удалось или не удалось решить свою проблему. При анализе сопряженности этих двух вопросов наблюдается очень высокая взаимосвязь, подтвержденная низким значением доверительной вероятности,  $P=2,29E-06$ .



*Рисунок 2.1.3. Зависимость результата решения проблемы от причины, по которой респондент отказался давать взятку*

Как видно из диаграммы, совершенно очевидно, что **респонденты, уверенно ответившие, что могут решить свои проблемы другими путями, без предоставления взяток, в преимущественном большинстве смогли решить свою проблему.** Это очень важное обстоятельство. Все респонденты, побоявшиеся при возникшей возможности дать взятку и решить свою проблему, так и не решились свою проблему; всего 32,4% респондентов, отметивших дороговизну взяток, смогли уладить свои проблемы без взятки.

Рассмотрим успешность решения проблемы в Кыргызской Республике и в России на различных рынках коррупции. Опишем только те различия, где доля взяток достаточно велика. Как мы помним, таковыми являются получение медицинской помощи, дошкольные учреждения, ВУЗы и сделки с недвижимостью. Таким образом, в медицине россияне в большей степени смогли добиться решения своей проблемы, нежели кыргызстанцы. Результаты оказались такими: 52,9% кыргызстанцам удалось решить свою проблему, а таковых россиян – 66,0%. Еще большая разница в пользу россиян при совершении сделок с недвижимостью, на 25% больше россиян смогли добиться решения своей проблемы без взятки. В ситуациях с дошкольными учреждениями и ВУЗами доля, решивших свою проблемы без взятки примерно одинакова и довольно высока и в России (70,0%) и в Кыргызстане (75,0%).

Значимые региональные различия в успешности решения проблемы без взятки не выявились.

Анализ показал, что на сегодняшний день мала доля лиц, отказывающихся давать взятку при возникновении какой-либо проблемной ситуации. Основная причина, по которой респонденты не дают взятку, это ее дороговизна. Однако радует, что из этой доли «отказников» большей части удалось решить свою проблему без взятки при попадании в коррупционную ситуацию.

## 2.2. Особенности коррупционного поведения граждан

Анализ коррупционного поведения на рынках бытовой коррупции значится в числе ключевых задач данного исследования, поэтому в данном параграфе уделяется особое внимание особенностям, причинам и последствиям коррупционного поведения респондентов.

Для выявления общей картины тех или иных особенностей коррупционного поведения населения в анкете задавались следующие вопросы:

**18. По чьей инициативе, по какой причине Вам пришлось давать взятку чиновнику/госслужащему?**

С помощью этого вопроса мы сможем определить причины и мотивы, которые движут респондентами, чтобы преподнести чиновнику взятку.

**20. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?**

Этот вопрос позволил определить, насколько респонденты осведомлены о величине и размерах взяток.

**21. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?**

**22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?**

Анализ этих двух вопросов показывает эффективность взятки, как инструмента решения проблем.

В данном параграфе отсутствует анализ попадания в коррупционные ситуации и готовности в этих ситуациях давать взятки. Это часть анализа отражена в предыдущем параграфе. Нам известно, что 72% или 642 респондента при последнем попадании в коррупционную ситуацию были вынуждены заплатить взятку. Именно их ответы анализируются далее.

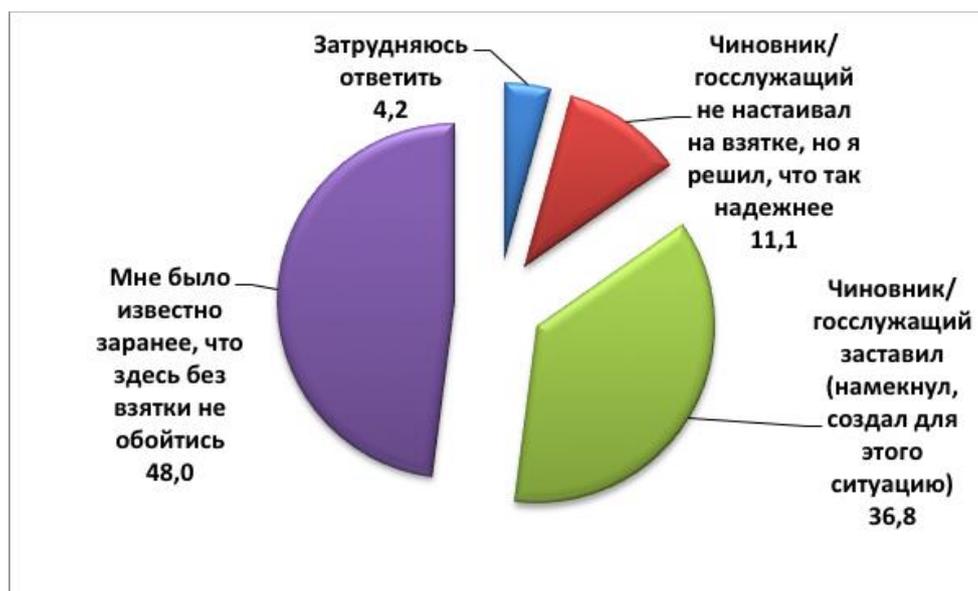
### 2.2.1. Инициатива при коррупционных сделках

Прежде всего, мы попытаемся выяснить, какие причины влияют на решение респондентов преподнести взятку чиновнику. Вопрос 18 в анкете населения, который звучит таким образом: **По чьей инициативе, по какой**

*16.01.2014 Коллектив ЦСМ-13 просит Генпрокуратуру КР дальше рассмотреть их заявление о постоянных поборах бюджетного медперсонал со стороны директора ЦСМ-13 Джаилова Искена. Он, по словам коллектива, собирает деньги с медперсонала на взятки проверяющим, как ФОМС, Счетная палата и т. д. Незаконные сборы денег начинаются от 50 сомов и доходят до 2000 сомов. ([http://www.vb.kg/doc/258152\\_koll\\_ektiv\\_cms\\_13\\_prosit\\_genprokyratyr\\_u\\_pomoch\\_v\\_iskorenenii\\_korruptcii.html](http://www.vb.kg/doc/258152_koll_ektiv_cms_13_prosit_genprokyratyr_u_pomoch_v_iskorenenii_korruptcii.html))*

**причине Вам пришлось давать взятку чиновнику/госслужащему?**, позволит нам выявить наиболее распространенные причины подношения взятки.

На рисунке 2.2.1. показано распределение частот ответов на этот вопрос. Из диаграммы видно, что наибольшую долю составил ответ о том, что респонденту было заранее известно, что без взятки здесь не обойтись. Около трети респондентов отвечают, что чиновник/госслужащий сам заставил преподнести взятку.



*Рисунок 2.2.1. Распределение частот ответов на вопрос «18. По чьей инициативе, по какой причине Вам пришлось давать взятку чиновнику/госслужащему?»*

Рассмотрим взаимосвязь ответов на этот вопрос с некоторыми демографическими признаками. Прежде всего, значительные региональные контрасты (доверительная вероятность составила  $9,06E-0,6$ ). Как видно из Таблицы 2.2.1, наибольшая доля тех, кому было заранее известно, что без взяток не обойтись, обнаружилась в Ошской области и в Иссык-Кульской областях. В городе Ош, в Нарынской и Таласской областях наблюдается перевес в сторону респондентов, согласившихся на взятку по инициативе чиновника. Стоит также отметить, что четверть респондентов Таласской области подстраховали себя при решении проблемы и решили заплатить взятку сами. Эта доля в 25% является наибольшей среди остальных областей.

Таблица 2.2.1. Распределение частот ответов на вопрос «18. По чьей инициативе, по какой причине Вам пришлось давать взятку чиновнику/госслужащему?» в разрезе регионов (в процентах)

Регион	Чиновник/госслужащий заставил (намекнул, создал для этого ситуацию)	Мне было известно заранее, что здесь без взятки не обойтись	Чиновник/госслужащий не настаивал на взятке, но я решил, что так надежнее
г. Бишкек	38,3	47,0	8,7
Чуйская область	35,6	43,7	20,7
Иссык-Кульская область	33,3	50,0	16,7
Нарынская область	45,5	40,9	9,1
Таласская область	54,2	20,8	25,0
г.Ош	58,7	38,1	3,2
Ошская область	21,2	62,9	8,3
Джалал-Абадская область	34,3	48,0	10,8
Баткенская область	43,6	46,2	10,3

Также тесная связь этого вопроса наблюдается и с возрастом респондентов, доверительная вероятность  $P=2,799E-04$ . Характерно, что инициаторами дачи взятки в основном выступает молодое население в возрасте 18-35 лет. Это крайне прискорбно, поскольку может быть признаком того, что **масштабная коррупция в Кыргызской Республике начинает социализировать молодежь как потенциальных коррупционеров**. Чаще всего поддаются на инициативу со стороны чиновников респонденты среднего возраста 45-54 лет. С остальными позиционными переменными и диспозициями связей с причинами согласия давать взятку не выявились.

Стоит упомянуть, что в этом вопросе наблюдается схожесть с результатами исследования в России. Так в 2010 году, основная масса опрошенных респондентов в России, преподнесших взятку чиновнику, ответили, что сделали это по собственной инициативе, поскольку заранее были осведомлены, что без взятки проблему не решить. Но все же видны и некоторые различия: виден сдвиг в сторону большей коррупционной активности.

Таблица 2.2.2. Сравнение частот ответов на вопрос «18. По чьей инициативе, по какой причине Вам пришлось давать взятку чиновнику/госслужащему» в Кыргызстане и России

Варианты ответов	КР 2014 (%)	РФ 2010 (%)
Чиновник/госслужащий заставил (намекнул, создал для этого ситуацию)	36,8	29,3
Мне было известно заранее, что здесь без взятки не обойтись	48,0	49,1
Чиновник/госслужащий не настаивал на взятке, но я решил, что так надежнее	11,1	18,0
Затрудняюсь ответить	4,2	3,6

### 2.2.2. Осведомленность о размерах взяток

Диаграмма распределения частот ответов на вопрос «20. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?», показывает осведомленность респондентов о сумме предстоящей к оплате ими взятки.

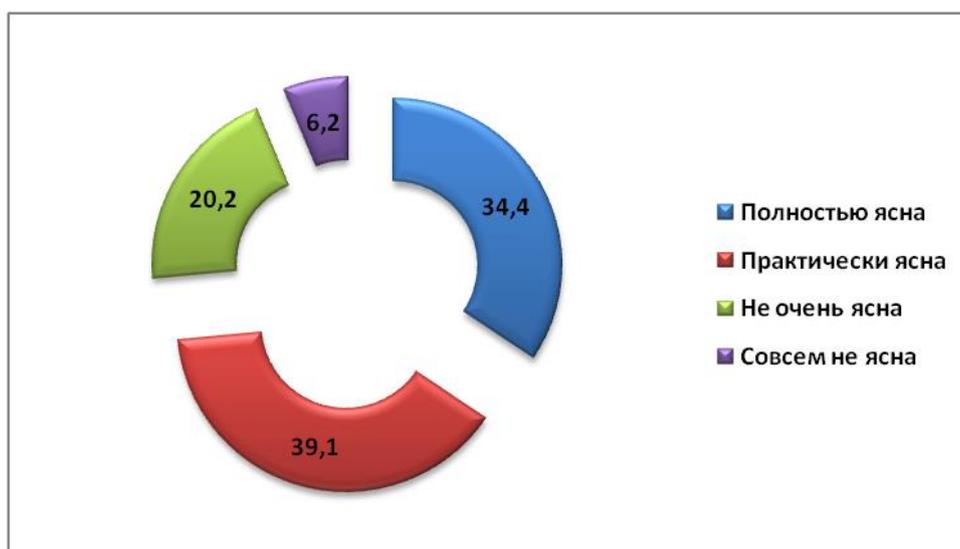


Рисунок 2.2.3. Распределение частот ответов на вопрос «20. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» (в процентах)

При анализе полученной диаграммы, удобно будет сложить частоты вариантов ответов «полностью ясна» и «практически ясна», а также «не очень ясна» и «совсем не ясна». В таком случае получается, преобладающее большинство респондентов 73,5% ответили, что величина взятки им была ясна и всего 26,4% не знали заранее о размере взятки.

Рассмотрим осведомленность респондентов по регионам, поскольку у нас выявляется значительная связь, доверительная вероятность оказалась равной  $9,063E-12$ .

*Таблица 2.2.3. Распределение частот ответов на вопрос «20. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» в разрезе по регионам (в процентах)*

<b>Регион</b>	<b>Полностью ясна</b>	<b>Практически ясна</b>	<b>Не очень ясна</b>	<b>Совсем не ясна</b>
г. Бишкек	34,9	36,9	18,8	9,4
Чуйская область	24,1	34,5	37,9	3,4
Иссык-Кульская область	33,3	37,5	20,8	8,3
Нарынская область	45,5	36,4	13,6	4,5
Таласская область	25,0	33,3	29,2	12,5
г.Ош	68,3	28,6	3,2	0,0
Ошская область	15,9	54,5	25,8	3,8
Джалал-Абад-ская область	47,1	28,4	14,7	9,8
Баткенская область	30,8	56,4	7,7	5,1

Как видно из приведенной таблицы, самая высокая осведомленность наблюдается в городе Ош и в Баткенской области. Большинство респондентов из этих регионов знают о размерах предстоящих взяток. Напротив, самая низкая осведомленность наблюдается в Чуйской, Таласской и Ошской областях.

Осведомленность о предстоящей взятке тесно взаимодействует с диспозиционной переменной, на основе которой строится типология респондентов по отношению к пониманию коррупции. В таблице 2.2.3. мы можем увидеть результат сопряженности, доверительная вероятность  $P=0,006$ .

*Таблица 2.2.4. Распределение частот ответов на вопрос «20. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» среди респондентов, выбравших различные варианты ответов на вопрос «5. Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в Кыргызской Республике...»*

Ответы на вопрос 5	Ответы на вопрос 20			
	Полностью ясна	Практически ясна	Не очень ясна	Совсем не ясна
Коррупция будет побеждена, если Президент Кыргызстана захочет бороться с ней	35,5	37,3	23,6	3,6
У нас воровали, и будут воровать всегда. С этим ничего не поделать	30,0	48,8	17,2	3,9
Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане	37,4	32,3	21,4	8,9

Таким образом, преобладающему большинству респондентов, у которых отсутствует понимание коррупции либо оно находится на бытовом уровне, размер предстоящей взятки был ясен. Тем не менее, **полностью ясной** была величина взятки для респондентов, лучше понимающих коррупцию, т.е. обладающих системным пониманием коррупции.

Теперь сравним ситуации с осведомленностью о размере взяток у населения Кыргызстана и России. Для этого посмотрим последние данные опроса в России за 2010 год. Складывается вполне похожая картина в плане осведомленности о размерах взяток. Распределения в обеих странах довольно схожи, что позволяет сказать, что большинство респондентов взяткодателей, обладатели системного или бытового понимания коррупции – это люди, довольно хорошо знающие денежные аспекты коррупционной ситуации. Скорее всего, объяснением может служить общий советский исторический опыт и традиции интенсивной обыденной коммуникации относительно неформальных методов решения бытовых проблем, что и приводит к выявленной социальной однородности.

### 2.2.3. Отзывчивость взяткополучателей

Как правило, если коррупционная ситуация решена с помощью взятки, то предполагается, что результат действия должностного лица должен быть удовлетворительным для взяткодателя (иначе бы рынок коррупции не смог процветать). В какую сторону поменялось поведение должностного лица после дачи взятки, покажет распределение частот ответов на вопрос «21. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?»



*Рисунок 2.2.5. Распределение частот ответов на вопрос «21. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?»*

Результаты ответов на данный вопрос демонстрируют нам, что надежность взятки как инструмента решения проблемы довольно высока. Преобладающее большинство респондентов (87,2%) фиксируют положительный сдвиг в действиях должностного лица и всего 10,6% респондентов отметили, что стимулирование должностного лица денежным вознаграждением никак не повлияло на результат или качество его действий.

При рассмотрении взаимосвязи этого вопроса с демографическими признаками респондентов выявилась сильная географическая зависимость ( $P = 1,67E-18$ ) и взаимосвязь с типом населенного пункта ( $P = 5,184E-05$ ). Горожане в большей степени, чем сельчане добились изменения поведения со стороны чиновников при решении своих проблем. Значительная разница в региональном разрезе проявляется в Таласской и Иссык-Кульской областях. Взяткополучатели в этих областях оказались самыми недобросовестными, поскольку доля респондентов, для которых действия чиновников не улучшились, самые высокие в этих областях: в Таласской (54,1%) и в Иссык-Кульской (33,3%).

*Таблица 2.2.5. Распределение частот ответов на вопрос «21. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после Вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)» (в процентах) для разных областей и городов*

	Варианты ответов	Значительно улучшились	Несколько улучшились	Совсем не улучшились	Ухудшилось
тип НП	Город	58,1	32,0	8,9	1,0
	Село	39,9	45,0	12,0	3,1
регион	г. Бишкек	63,8	29,5	6,0	0,7
	Чуйская область	57,5	39,1	3,4	0,0
	Иссык-Кульская область	37,5	29,2	33,3	0,0
	Нарынская область	36,4	50,0	13,6	0,0
	Таласская область	20,8	25,0	33,3	20,8
	г.Ош	58,7	36,5	4,8	0,0
	Ошская область	24,2	58,3	12,9	4,5
	Джалал-Абадская	54,9	30,4	14,7	0,0
Баткенская область	43,6	46,2	5,1	5,1	

Теперь рассмотрим отдельные специальные рынки бытовой коррупции и их взаимосвязь с реакцией чиновников на взятки (доверительная вероятность  $P=1,902E-04$ ). В таблице 2.2.5 даны приведенные стандартизированные остатки для тех рынков, где выявилась значимая взаимосвязь (значение остатков больше по абсолютной величине, чем 2,8, они выделены в таблице цветом).

*Таблица 2.2.6. Приведенные стандартизированные остатки при анализе сопряженности ответов на вопрос 21 для различных специальных рынков бытовой коррупции*

Рынки бытовой коррупции	Ответы на вопрос 21			
	Значительно улучшились	Несколько улучшились	Совсем не улучшились	Ухудшилось
ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	2,8	-1,6	-1,8	-0,8
Добиться справедливости в суде	-2,0	-1,2	3,4	5,4
Зарегистрировать сделки с недвижимостью	1,1	-1,6	-0,7	4,1

Таким образом, связи у нас выявились на трех коррупционных рынках: ВУЗы, суды и сделки с недвижимостью. Посмотрим, как распределились частоты ответов на соответствующих рынках в таблице 2.2.6.

Таблица 2.2.7. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос 21 на трех различных специальных рынках бытовой коррупции

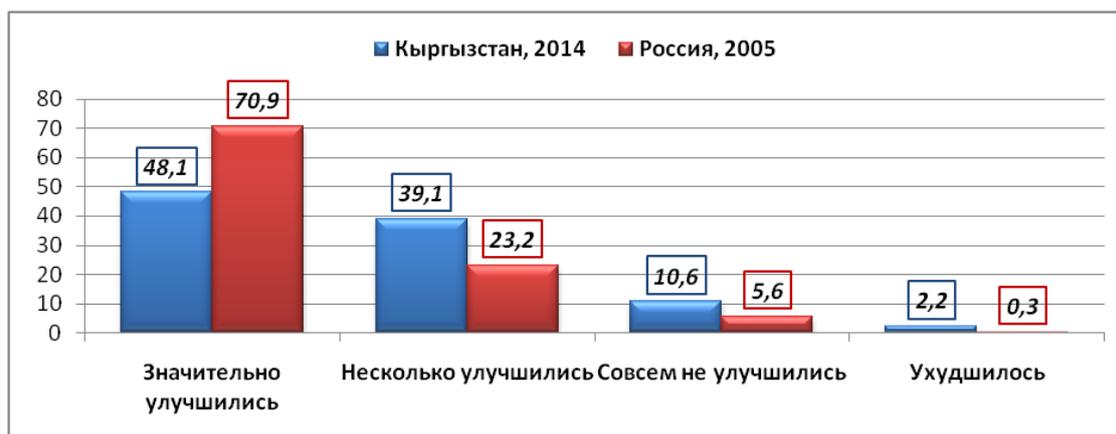
Рынки бытовой коррупции	Ответы на вопрос 21			
	Значительно улучшились	Несколько улучшились	Совсем не улучшились	Ухудшилось
ВУЗ: поступить, перевестись из одного ВУЗа в другой, экзамены и зачеты, диплом и т.п.	75,6	22,0	2,4	0,0
Добиться справедливости в суде	0,0	0,0	66,7	33,3
Зарегистрировать сделки с недвижимостью	80,0	0,0	0,0	20,0

Здесь выделены цветом те же ячейки, что и в предыдущей таблице. Но картина несколько иная: здесь рынок, соответствующий последней строке таблицы, весьма схож с рынком высшего образования высокой долей ответов «Значительно улучшилось». Высокое значение остатка в правой нижней ячейке предыдущей таблицы в данном случае указывает лишь на то, что доля ответов «Ухудшилось» для данного специального рынка коррупции значимо превзошла частоту по всей выборке<sup>21</sup>.

Попробуем разобраться в причинах выявленных различий, обратившись к данным параграфа 1.3. Суды выделяются в этой группе повышенным риском коррупции. Рынок регистраций сделок с недвижимостью отличается повышенной готовностью платить взятки, чем характеризуется и коррупция в высшем образовании. Там же велики спрос на услуги, средний размер взятки и объем коррупционного рынка. Однако эти сходства и различия не в состоянии объяснить выявленные различия реакций должностных лиц на коррупционное вознаграждение. Ясность может появиться, если обратиться к данным Таблицы 2.2.8. Там обнаруживается, что в случае судов сто процентов коррупционной сделок оборачиваются неудачей. Похоже, именно обстоятельство отражается в том, что мы находим в Таблице 2.2.7.

Процент ожидаемой взяткодателями реакции со стороны чиновников при получении взятки оказался выше в России, нежели в Кыргызстане, согласно результатам исследования, проведенного в России в 2010 году. Такой расклад можно объяснить только тем, что рынок бытовой коррупции в России более развит, а как любой развитый рынок он не может позволить себе отталкивать потребителей.

<sup>21</sup> Здесь мы имеем дело с иллюстрацией важного факта: описывать сопряженность между ответами одной единственной статистикой трудно. Это надежнее делать сочетанием минимум двух статистик, что и делается в данном исследовании.

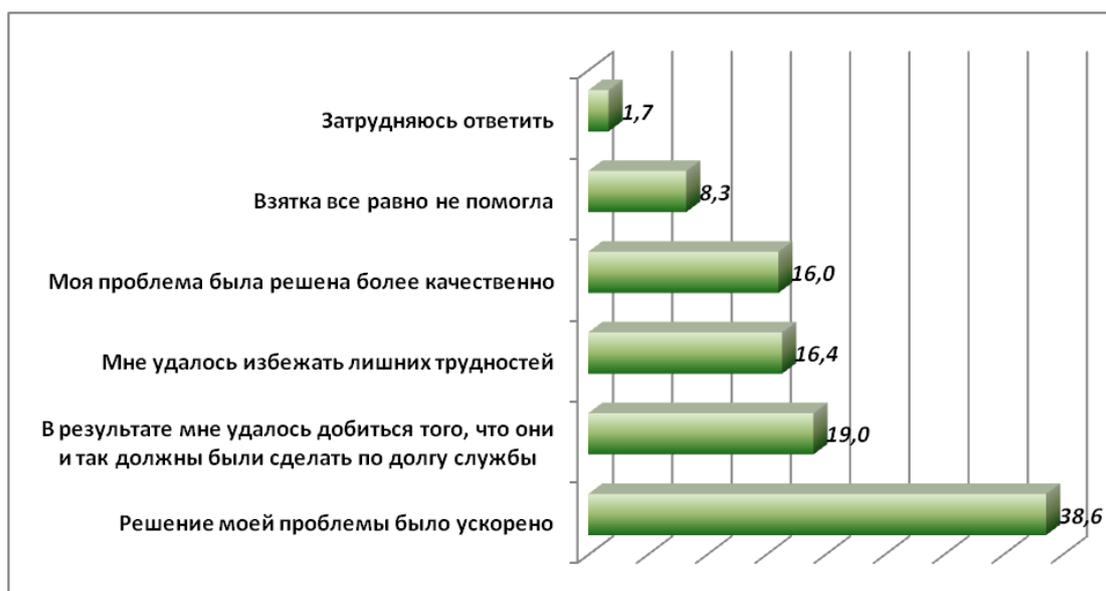


*Рисунок 2.2.6. Сравнение частот ответов на вопрос «21. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки ...?» в России и Кыргызстане (в процентах)*

#### 2.2.4. Результат коррупционных сделок

Финальная стадия коррупционной сделки — получение услуги, за которую было заплачено взяткой. О результатах сделок наши респонденты отвечали в вопросе «**22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?**» Ответы на этот вопрос свидетельствуют не только о результативности коррупционной сделки, но и о ее типе, о характере проблемы, которая решалась взятодателем, о мотиве вступления в коррупционную сделку. Например, ответ «В результате мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы» указывает на то, что в данном случае имело место обычное мздоимство. А ответы «Решение моей проблемы было ускорено» и «Моя проблема была решена более качественно» указывают на ситуацию, которую раньше часто называли «подмаслить», соответствующую случаю получения дефицитных услуг или случаю, когда требуется повысить качество услуг. Наконец, ответ «Мне удалось избежать лишних трудностей» говорит о том, что взятка использовалась не для получения блага, а для избегания неприятностей, в том числе — наказаний. Это ближе к лихоимству.

Рассмотрим распределение частот ответов на вопрос о результатах решения проблемы с помощью взятки на рис. 2.2.7.



*Рисунок 2.2.7. Распределение частот ответов на вопрос «22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?»*

В большинстве случаев (38,6%) решение проблемы респондентов в результате было ускорено. В целом большинству респондентов удалось добиться удовлетворительных результатов решения проблемы, но, тем не менее, 8,3% респондентам взятка все равно не помогла.

Рассмотрим взаимосвязь между специальными рынками коррупции и типами решаемых проблем. Результаты анализа приведены ниже в Таблице 2.2.8 (доверительная вероятность  $P=1,432E-04$ ). В таблице цветом отмечены те ячейки, где значения приведенных стандартизированных выше 2,8; строки, соответствующие рынкам, для которых не обнаружено значимых локальных зависимостей, не приведены.

Так из таблицы отчетливо видно, при такой проблеме как урегулирование ситуации с автоинспекцией, которая для своего решения требуют достаточно много времени, респонденты чаще всего отвечали, что в результате подношения взятки решение проблемы было ускорено. В школах, при поступлении, либо же при окончании или во избежание случаев отчисления, дача взятки помогла преобладающему большинству респондентов избежать лишних трудностей. Абсолютно все респонденты, попадавшие в ситуацию в связи с военным призывом, после дачи взятки решили свои проблемы без лишних трудностей, т.е. это говорит, что в данном случае они избежали проблемы зачисления в армию.

Крайне неприятная для взяткодателей ситуация с судами: на данном рынке все респонденты оказались «неудачниками», поскольку даже оплатив взятку их проблемы не решились. Однако это не может свидетельствовать ни о честности судей, ни об их безответственности. Надо помнить, что число наблюдений в клетке невелико. Поэтому нельзя исключать искажений,

вызванных недостаточностью выборки. Более надежные выводы должны быть сделаны на основании дополнительных исследований.

*Таблица 2.2.8. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?» при условиях попадания в различные коррупционные ситуации*

Рынки бытовой коррупции	Ответы на вопрос 22				
	В результате мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы	Решение моей проблемы было ускорено	Моя проблема была решена более качественно	Мне удалось избежать лишних трудностей	Взятка все равно не помогла
Школа: поступить в нужную школу и успешно ее окончить, обучение, «взносы», «благодарности» и т.п.	16,7	0,0	0,0	83,3	0,0
Пенсии: оформление, пересчет и т.п.	0,0	0,0	25,0	25,0	50,0
Решение проблем в связи с призывом на военную службу	0,0	0,0	0,0	100,0	0,0
Добиться справедливости в суде	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Урегулировать ситуацию с автоинспекцией	9,1	68,2	9,1	9,1	0,0

Вопрос 22 о проблеме, решаемой с помощью взятки, также имеет тесную связь с регионом, что подтверждается значением доверительной вероятности, равным  $5,60E-07$ . Следует обратить внимание на ячейки в таблице, закрашенные зеленым цветом. Это означает, что в отмеченных ячейках выявилась наиболее сильная зависимость, то есть значения приведенных стандартизированных остатков в этих случаях высоки по абсолютной величине. Таким образом мы можем с точностью сказать, что качественного решения проблемы больше всех добиваются жители Чуйской области, а наименьший эффект от взятки в Иссык-Кульской и Ошской областях. При анализе сопряженности двух переменных оказалось, что обычное мздоимство больше всего встретилось в городе Ош (30,25) и в Нарынской области (27,3%), лихоимство в Таласской области (25,0%), в южных областях республики наиболее высоки доли респондентов, чьи проблемы были решены ускоренно, тогда как качественного решения проблемы больше всего добились в северных регионах: Иссык-Кульской, Чуйской, и в столице.

*Таблица 2.2.9. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?» в различных областях и городах*

Область или город	В результате мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы	Решение моей проблемы было ускорено	Моя проблема была решена более качественно	Мне удалось избежать лишних трудностей	Взятка все равно не помогла
г. Бишкек	20,8	33,6	18,8	20,8	4,7
Чуйская область	19,5	28,7	26,4	21,8	3,4
Иссык-Кульская область	12,5	37,5	20,8	4,2	25,0
Нарынская область	27,3	27,3	9,1	22,7	13,6
Таласская область	25,0	37,5	4,2	25,0	8,3
г.Ош	30,2	30,2	11,1	20,6	7,9
Ошская область	10,6	43,9	14,4	12,1	17,4
Джалал-Абадская	22,5	47,1	14,7	9,8	1,0
Баткенская область	7,7	61,5	7,7	10,3	7,7

При рассмотрении взаимосвязей с диспозиционными переменными связи практически нигде не выявилось. Есть слабая связь с переменными, описывающими установку «Понимание коррупции» ( $P=0,018$ ): большинство взяткодателей, решение проблем которых было ускорено, решено более качественно или с избеганием трудностей, обладают хорошим пониманием коррупции: системным или бытовым. Следует отметить, что малая доля респондентов неудачников, кому взятка не помогла решить проблему на вопрос о мнении по поводу искоренения коррупции выбрали вариант «У нас воровали, и будут воровать всегда. С этим ничего не поделать».

Значительные различия выявляются при сравнении частот ответов на вопрос 22 в Кыргызской Республике и России.

*Таблица 2.2.10. Сравнение частот ответов на вопрос «22. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?» в Кыргызстане и России*

Варианты ответов	КР 2014 (%)	РФ 2010 (%)
В результате мне удалось добиться того, что они и так должны были сделать по долгу службы	19,0	32,6
Решение моей проблемы было ускорено	38,6	23,5
Моя проблема была решена более качественно	16,0	10,6
Мне удалось избежать лишних трудностей	16,4	29,1
Взятка все равно не помогла	8,3	1,8
Затрудняюсь ответить	1,7	-

Из таблицы мы видим, что в России большинством респондентов дача взятки расценивалась как обычное мздоимство и в итоге им удалось добиться заслуженного внимания или обслуживания. У нас же взятка все же

рассматривается как инструмент облегчения решения какой-то проблемы, как некое преимущество среди остальных при решении конкретной проблемы.

### 2.3. Эмоциональные реакции в коррупционной ситуации

Эмоциональные реакции, помимо их очевидной и традиционно интерпретируемой психологической функции, являются мощным социальным регулятором и социальным индикатором. Данная роль эмоций проявляется в том, что положительные или отрицательные эмоции проявляются в различных социальных ситуациях в зависимости от того, как рефлексивует человек соответствие между социальной ситуацией и своим поведением в ней, а также как он оценивает ситуацию в целом. В частности, если свое поведение оценивается как адекватное, то это сопровождается положительными эмоциями и закрепляет используемый способ поведения. Если же собственное поведение рассматривается как неадекватное, то это вызывает негативные эмоции и побуждает к трем типам реакций. Первая: избегать подобные ситуации, если это возможно. Вторая: менять поведение, приспособившись к таким ситуациям, и, возможно, искать способы снятия когнитивного диссонанса, например с помощью поиска самооправдания. Третья реакция (менее распространенная): искать пути изменения ситуации, влияния на нее.

*04.04.2014 По заявлениям граждан в первом квартале 2014 года АКС ГКНБ возбудила 13 уголовных дел. Об этом сообщает пресс-служба ведомства.  
(<http://www.24.kg/community/176008-news24.html>)*

#### 2.3.1. Сравнение частот выбора ответов

Все эти соображения полностью применимы к коррупционному поведению<sup>22</sup>, что и обуславливает важность изучения эмоциональных реакций на попадание в ситуацию коррупционной сделки. Для этого в анкете населения присутствует вопрос «**23. Как бы Вы описали свои ощущения от того, что Вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов**». Список вариантов ответа содержит 17 эмоциональных реакций. Ниже в Таблице 2.3.1 приведены частоты выбора ответов на этот вопрос вместе с их рангами, а также для сравнения приведены такие же данные российского исследования 2005 года. На этот вопрос отвечало 642 респондента (32,1% от всей выборки).

Любопытно, что в целом ранжировки значений частот выбора ответов на исследуемый вопрос весьма близки. Существенные структурные различия проявляются на трех эмоциональных реакциях. Прежде всего – «2. Ненависть к чиновнику». кыргызские респонденты отводят этой реакции первое место; российские – шестое. Впечатляет и разница в частотах выбора ответа: в первом случае – 41,7% , во втором – 12,4. Второе различие – эмоциональная реакция «1. Презрение к себе»; соответственно 9-е и 14-е места. Разница в частотах выбора ответа, как и в первом случае, почти в четыре раза. Значимое различие в противоположную сторону наблюдается в выборе эмоциональной реакции

<sup>22</sup>Российская коррупция: уровень, структура, динамика : опыт социологического анализа, стр. 445-473.

«13. Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя». Респонденты Кыргызской Республики помещают ее на предпоследнее шестнадцатое место, российские – на десятое. Если чуть ослабить требования к оценке различий рангов и принять во внимание разницы в частотах выбора ответов, то следует обратить внимание на различия и их направленность следующих эмоциональных реакций: «5. Отвращение, что по-другому нельзя», «6. Унижение», «8. Облегчение, что ситуация разрешилась» и «10. Отчаяние, что этому нет конца и края».

*Таблица 2.3.1. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «23. Как бы Вы описали свои ощущения от того, что Вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов» вместе с их рангами по результатам кыргызского и российского исследований. Чем выше частота, тем меньше ранг*

Эмоциональная реакция	КР-2014		РФ-2005	
	частота	ранг	частота	ранг
1. Презрение к себе	8,8	9	2,4	14
2. Ненависть к чиновнику	41,7	1	12,4	6
3. Страх, что могут схватить за руку	3,4	14	1,4	15
4. Стыд, смущение	8,8	10	5,0	12
5. Отвращение, что по-другому нельзя	22,5	4	16,1	4
6. Унижение	16,5	8	7,2	9
7. Гнев, что меня вынудили так поступить	16,6	7	13,7	5
8. Облегчение, что ситуация разрешилась	25,6	3	35,2	1
9. Опустошенность	3,8	13	3,2	13
10. Отчаяние, что этому нет конца и края	21,7	5	11,3	7
11. Растерянность – не знал как себя вести	3,0	15	6,4	11
12. Раскаяние, угрызания совести: жаль, что я так поступил	5,0	12	0,9	16
13. Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя	2,9	16	7,1	10
14. Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать	1,4	17	0,8	17
15. Ничего не чувствовал, уже привык	18,5	6	18,5	3
16. Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства	27,8	2	29,5	2
17. Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы	6,7	11	9,3	8

Описанные выше наблюдения относительно данных исследуемой таблицы позволяют сделать недвусмысленный и убедительно подтверждаемый вывод: **респонденты в Кыргызской Республике реже, чем российские респонденты, выбирают позитивно-нейтральные эмоциональные реакции и чаще негативные реакции.** Представляется достаточно состоятельным следующее объяснение причин установленного различия. Первое: социально-политический опыт граждан Кыргызской Республике последних лет, формирующий их отношение к власти. Второе: общая атмосфера терпимости в отношении коррупции, при поддерживаемом монопольной системой пропаганды позитивном отношении власти в России, чего нет в Кыргызской Республике.

Независимо от причин, следует признать, что установленный **негативный эмоциональный фон в отношении коррупции является важным общественным ресурсом противодействия коррупции.** Вопрос только в том, как его использовать. Первым условием ответа на этот вопрос является

прояснение социальной географии преобладания тех или иных социальных реакций. Этому посвящен дальнейший текст параграфа. Он будет включать, во-первых, выявление структуры эмоциональных реакций и анализ ее взаимосвязи с пространствами социальных позиций и социальных диспозиций. Опыт показывает, что эмоциональные реакции образуют взаимосвязанные комплексы, имеющие более высокую объясняющую силу, чем отдельные реакции.

### 2.3.2. Структура эмоциональных реакций

В российском исследовании 2005 года эмоциональные реакции, представленные в Таблице 3.2.1, были поделены с помощью анализа взаимосвязей между ответами на несколько классов. Некоторые из них соответствуют типам эмоций, известных психологии<sup>23</sup>. В настоящем исследовании была применена та же процедура, которая привела к построению следующей классификации ответов – эмоциональных реакций, представленной в таблице 2.3.2.

*Таблица 2.3.2. Классификация ответов на вопрос «23. Как бы Вы описали свои ощущения от того, что Вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов». В скобках приведены собственные частоты выборы ответов*

<b>Класс I: Социально-негативные реакции</b> (реакции, связанные с влиянием социального контроля, морали)
1. Презрение к себе (8,8)
12. Раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил (5,0)
14. Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать (1,4)
<b>Класс II: Негативные стенические реакции</b> (реакции, направленные во вне, возбуждающие активность)
5. Отвращение, что по-другому нельзя (22,5)
7. Гнев, что меня вынудили так поступить (16,6)
16. Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства (27,8)
<b>Класс III: Негативные астенические реакции</b> (реакции, направленные на себя, подавленность, угнетенность)
2. Ненависть к чиновнику (41,7)
3. Страх, что могут схватить за руку (3,4)
4. Стыд, смущение (8,8)
6. Унижение (16,5)
10. Отчаяние, что этому нет конца и края (21,7)
<b>Класс IV: Реакции неопита</b>
9. Опустошенность (3,8)
11. Растерянность – не знал как себя вести (3,0)
13. Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя (2,9)
<b>Класс V: Нейтрально-позитивные реакции</b>
8. Облегчение, что ситуация разрешилась (25,6)
15. Ничего не чувствовал, уже привык (18,5)
17. Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы (6,7)
<b>Класс VI: Несистематический выбор</b>

<sup>23</sup>Российская коррупция: уровень, структура, динамика : опыт социологического анализа, стр. 445-473.

Процедура состоит из двух шагов. На первом шаге выявляются группы ответов на вопрос 23, которые часто выбираются респондентами совместно. Это делается с помощью иерархического кластерного анализа. Пять классов таких ответов представлены в Таблице 2.3.2. На втором шаге формируется пять классов респондентов. В каждый класс респондент попадает тогда, когда большинство выбранных им ответов принадлежит соответствующему классу ответов. Например, в первый класс социально-негативных реакций попадают те респонденты, которые выбрали не менее двух ответов из набора ответов с номерами 1, 12 или 14. В шестой класс попадают респонденты, которые либо выбрали только один ответ, либо все ответы которых попадают в разные классы ответов. Это шестой класс «Несистематический выбор». Предполагается, что в первые пять классов попадают респонденты, чьи ответы обладают свойством **консистентности**, т.е. они в достаточной мере логичны, взаимосвязаны, системны. В шестой класс попадают респонденты, чьи ответы не консистентны.

Это предположение легко проверяется. Неконсистентные ответы близки к случайному выбору по своим внешним проявлениям. Это не значит, что каждый ответ обязательно абсолютно случаен. Но это означает, что разные ответы могут порождаться разными соображениями, не объединяющимися в единую систему. Если взять две группы респондентов – с консистентными и неконсистентными ответами, то они будут иметь легко устанавливаемые различия. Ответы респондентов из второй группы на разные вопросы, даже содержательно взаимосвязанные на первый взгляд, будут, как правило, статистически независимы. Такая проверка была проведена и в данном случае. В одну группу вошли респонденты из класса «Несистематический выбор», а в другую – все остальные. Для проверки изучалась сопряженность между выбором ответа «8. Корыстность, взяточничество чиновников» при ответе на вопрос «**1. Какие из проблем нашего общества беспокоят Вас больше всего? НЕ БОЛЕЕ 3-Х ОТВЕТОВ.**» и выбором эмоциональных реакций при ответе на вопрос 23 «2. Ненависть к чиновнику» и «7. Гнев, что меня вынудили так поступить», а также вопросов «**7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы Вы выбрали?**» и «**2. Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения?**». Все сопрягаемые вопросы объединены темой коррупции. Доверительные вероятности в четырех случаях

*04.08.2014 Государство год за годом увеличивает финансирование системы социальной защиты населения. Однако под большим вопросом остается эффективность категориального подхода этой системы. Такое мнение выразила эксперт Назгуль Ташпаева на заседании межведомственной комиссии по разработке Стратегии социального развития КР 2015-2017 годы. По мнению специалиста, категориальный принцип реализации программы соцзащиты может ориентировать госполитику на изживенчество, а также создаст условия для коррупции.  
([http://www.knews.kg/econom/53123\\_sistema\\_sotszaschityi\\_naseleniya\\_neeffektivna\\_ekspert/](http://www.knews.kg/econom/53123_sistema_sotszaschityi_naseleniya_neeffektivna_ekspert/))*

для группы респондентов неконсистентным выбором ответов колебались в диапазоне от 0,165 до 0,691; т.е. не выявлено ни одного случая зависимости. Для группы респондентов с консистентным выбором ответов доверительные вероятности располагались в диапазоне от 0,040 до 0,001. Т.е. во всех случаях есть основания говорить о наличии зависимости между ответами.

Теперь перейдем к анализу полученной классификации респондентов. Прежде всего, следует отметить, что из 642 респондентов, отвечавших на вопрос 23, 343 (53,4% от отвечавших) были отнесены к классу «VI. Несистематический выбор». Эта цифра может показаться неприлично большой. Но это не очень верно. Во-первых, рефлексия эмоций через некоторое время после того, как они испытывались дело не простое. Во-вторых, при таком же анализе данных российского исследования 2005 года в такой же класс вошло около 20% респондентов – цифра сопоставимая. Кроме того, в класс «Реакция неофита» вошло лишь три респондента, что ожидаемо, при том, что этот класс образован тремя ответами с очень низкими частотами выбора. Поэтому для дальнейшего анализа эти три респондента были присоединены к классу VI. С учетом этого изменения на диаграмме Рисунка 2.3.1 представлено распределение частот принадлежности респондентов классам полученной классификации. Частоты исчислены от числа респондентов, отвечавших на вопрос 23.



*Рисунок 2.3.1. Распределение частот принадлежности респондентов классам классификации по типам эмоциональных реакций на попадания в ситуацию коррупционной сделки*

Обращает на себя внимание тот факт, что среди негативных реакций на ситуацию коррупционной сделки совершенно незначительны причины действия неформального социального контроля. Это свидетельствует о том, что дача взятки редко рассматривается как аморальный и осуждаемый обществом поступок. Подавляющее число респондентов понимают, что в обществе к даче

взятки относятся либо как неизбежному злу, которому невозможно противостоять, если нужно «решать вопросы», либо как к своеобразной «социальной ловкости». Нетрудно видеть, что данный статистический факт корреспондируется с частотами выбора ответов на вопрос «16. Не могли бы Вы назвать основную причину, по которой Вы не стали давать взятку?». Здесь ничтожна доля тех, кто выбрал ответ «6. Я боялся, что меня поймают и накажут» – 1,2%. Конечно, данный ответ относится к сфере институционального контроля. Но указанное закономерное соответствие говорит об общеизвестном факте: санкции, предусмотренные законами, эффективны тогда, когда работают неформальные социальные ограничения.

В тоже время, следует признать, что в целом негативные эмоции преобладают. Их испытывает почти в четверо больше респондентов по сравнению с теми, кому свойственны нейтрально-позитивные эмоциональные реакции. Но при этом преобладают астенические реакции, т.е. эмоции, направленные на себя, угнетающие личность. Стенические эмоции, негодование, направленное вовне, составляют лишь около 13 процентов. Причем это не социальное, а индивидуальное негодование.

Напрашивается вывод, что одной из главных целей антикоррупционной пропаганды должно стать увеличение доли граждан, которые отказываются от дачи взяток по моральным основаниям. При той картине структуры эмоциональных реакций, которую мы наблюдаем, необходимо ставить задачу переплавки индивидуального негодования в социальное, а на этом основании – в формирование распространяющихся моральных критериев и неформального социального контроля.

Теперь обратимся к приведенной ниже таблице 2.3.3. В ней приведены частоты выбора ответов на вопрос 23 внутри каждого из классов, представляющих разные типы эмоциональных реакций.

Отчетливо видно, что в каждом столбце резко выделяются, максимальной по строке частотой, ответы, образующие данный класс (сравните с Таблицей 2.3.2). Это указывает на состоятельность построенной классификации респондентов, что дает основания для описания построенных классов посредством преобладающих в каждом из классов особенностей социальных позиций и диспозиций, индицируемых вопросами анкеты. Для этого используется техника анализа таблиц сопряженности, посредством которой ниже каждый из классов будет представлен своеобразным «социальным портретом»: перечислением характерных черт социальных позиций и диспозиций, которые в данном классе в любую сторону существенно отличаются по частоте представленности от частоты, определенной для всей выборки. Представляются только статистически значимые различия для статистически значимых зависимостей при доверительной вероятности, не превосходящей 0,01; причем асимптотические оценки значимости верифицируются оценками, получаемыми методом Монте-Карло.

*Таблица 2.3.3. Частоты (в процентах) выбора ответов на вопрос «23. Как бы Вы описали свои ощущения от того, что Вам пришлось дать взятку? Выберите, пожалуйста, не более 3-х ответов» внутри классов респондентов, ориентированных на разные типы эмоциональной реакции. 1 – Социально-негативные реакции; 2 – Негативные стенические реакции; 3 – Негативные астенические реакции; 4 – Нейтрально-позитивные реакции; 5 – Несистематический выбор*

<b>Эмоциональная реакция</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>6</b>
1. Презрение к себе	90,9	3,7	7,8	0,0	1,7
2. Ненависть к чиновнику	27,3	40,2	83,7	8,0	5,5
3. Страх, что могут схватить за руку	0,0	1,2	12,4	0,0	0,1
4. Стыд, смущение	9,1	0,0	26,8	0,0	0,8
5. Отвращение, что по-другому нельзя	9,1	67,1	15,0	10,0	3,4
6. Унижение	0,0	7,3	54,9	0,0	0,8
7. Гнев, что меня вынудили так поступить	9,1	65,9	9,8	4,0	1,9
8. Облегчение, что ситуация разрешилась	27,3	9,8	7,8	86,0	5,5
9. Опустошенность	0,0	1,2	3,3	0,0	0,9
10. Отчаяние, что этому нет конца и края	18,2	14,6	44,4	8,0	2,9
11. Растерянность – не знал как себя вести	0,0	0,0	2,0	2,0	0,8
12. Раскаяние, угрызения совести: жаль, что я так поступил	72,7	3,7	1,3	0,0	1,1
13. Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя	0,0	0,0	1,3	0,0	0,8
14. Опасение, что об этом узнают мои знакомые и будут меня осуждать	36,4	0,0	0,0	0,0	0,3
15. Ничего не чувствовал, уже привык	0,0	2,4	6,5	92,0	3,4
16. Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства	0,0	72,0	10,5	26,0	5,1
17. Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы	0,0	2,4	1,3	48,0	0,8

Отчетливо видно, что в каждом столбце резко выделяются, максимальной по строке частотой, ответы, образующие данный класс (сравните с Таблицей 2.3.2). Это указывает на состоятельность построенной классификации респондентов, что дает основания для описания построенных классов посредством преобладающих в каждом из классов особенностей социальных позиций и диспозиций, индицируемых вопросами анкеты. Для этого используется техника анализа таблиц сопряженности, посредством которой ниже каждый из классов будет представлен своеобразным «социальным портретом»: перечислением характерных черт социальных позиций и диспозиций, которые в данном классе в любую сторону существенно отличаются по частоте представленности от частоты, определенной для всей выборки. Представляются только статистически значимые различия для статистически значимых зависимостей при доверительной вероятности, не превосходящей 0,01; причем асимптотические оценки значимости верифицируются оценками, получаемыми методом Монте-Карло.

Прежде чем описать социальные портреты классов, следует отметить, что класс «Несистематический выбор» ничем не выделяется, довольно точно повторяя профиль всей выборки. Портреты остальных классов представлены в Таблице 2.3.4. В скобках после названий классов воспроизведены доли респондентов (в процентах), принадлежащих каждому классу.

*Таблица 2.3.4. Социальные портреты респондентов, расположенных по разным типам эмоциональных реакций при попадании в ситуацию коррупционной сделки*

<b>1. Социально-негативные эмоции (1,7)</b>	
<p>Сосредоточены в селе или небольших городах.  <u>Чаще</u> встречается молодежь.                      В четыре раза <u>чаще</u> – неполное среднее образование.  <u>Хуже</u> всех осведомлены о том, куда надо жаловаться на чиновников.  <u>Хуже</u> всех осведомлены о размере взятки аргіогі.  <u>Реже</u> всех добиваются успеха с помощью взятки.  <u>Чаще</u> всех используют взятки для ускорения решения проблем.  <u>Чаще</u> встречается высокий социальный интеллект.</p>	<p>Выделяют коррупцию в качестве важной общественной проблемы в два раза <u>чаще</u><sup>24</sup>.  <u>Абсолютно</u> отрицают тезис, что коррупцию победить невозможно, утверждая, что коррупции должны противостоять власть и общество вместе.  <u>Чаще</u> всех выбирают либо карательную стратегию противодействия коррупции, либо стратегию кадровых чисток.  <u>Убеждены</u>, что власти перешли от слов к делу в борьбе с системной коррупцией.</p>
<b>2. Негативные стенические эмоции (12,8)</b>	
<p><u>Чаще</u> живут в селе и в малых городах.  <u>Чаще</u> встречаются люди предпенсионного возраста.                      Менее обеспеченные.  <u>Чаще</u> всех используют взятки для того, чтобы побудить чиновников выполнять их обязанности.</p>	
<b>3. Негативные астенические эмоции (23,8)</b>	
<p><u>Чаще</u> живут в селе и в малых городах.</p>	<p>Выделяют коррупцию в качестве важной общественной проблемы в полтора раза <u>реже</u>.  <u>Чаще</u> других утверждают, что коррупцию победить невозможно.</p>
<b>4. Нейтрально-позитивные эмоции (7,8)</b>	
<p>Преимущественно горожане.                      Почти две трети – люди в возрасте от 25 до 44 лет, <u>нет</u> людей преклонного возраста.                      Характерно высшее образование.  <u>Лучше</u> всех осведомлены о том, куда надо жаловаться на чиновников.  <u>Лучше</u> всех осведомлены о размере взятки аргіогі.  <u>Чаще</u> всех добиваются успеха с помощью взятки.  <u>Чаще</u> всех используют взятки для избавления от возможных проблем.  <u>Чаще</u> встречается высокий социальный интеллект.</p>	<p><u>Реже</u> других утверждают, что большинство в высших органах власти берут взятки, предпочитая нейтральную позицию.  <u>Реже</u> других выбирают карательную стратегию для борьбы с коррупцией, но <u>чаще</u> предпочитая либо стратегию борьбы с условиями, порождающими коррупцию, либо отрицая перспективность любых стратегий.                      Пессимистически относятся к антикоррупционной политике властей.</p>

<sup>24</sup> Здесь и далее выражения вроде «В два раза в чаще» есть сокращение выражения «В два раза в чаще, чем в целом по выборке».

Четыре класса респондентов, описанных в приведенной выше таблице, делятся на две группы. К первой принадлежат классы 2 и 3, характеризующиеся довольно скудными портретами. Их объединяет общий признак: повышенная доля населения села или малых городов, а различает то, что носители стенических эмоциональных реакций характеризуются социальными позициями, а носители астенических реакций – диспозициями. Вторую группу образуют классы 1 и 4, чьи портреты прописаны весьма рельефно и подробно.

Небольшой набор выявленных значимых диспозиций респондентов из класса «3. Негативные астенические эмоции (23,8)» образуют, вместе с самим типом реакции вполне консистентный комплекс. Они рассматривают коррупцию как неотъемлемую и естественную часть социальной реальности, к которой относятся патриархально – как к чему то внешнему, как горы и небо, неизменяемому и независимому от людей. Поэтому коррупция не относится ими к числу наиболее важных проблем, а победить ее невозможно. Отсюда негативная реакция обращена на себя и потому депрессивна.

*22.04.2014 Президент Кыргызской Республики Алмазбек Атамбаев подписал Закон Кыргызской Республики «О внесении дополнения в Уголовный кодекс Кыргызской Республики». Закон принят Жогорку Кенешем Кыргызской Республики 6 марта 2014 года. Целью Закона является совершенствование уголовно-правовых норм по предупреждению и борьбе с коррупцией. Для реализации данной цели в часть 6 статьи 67 Уголовного кодекса КР внесено дополнение, согласно которому к лицам, совершившим преступления, предусмотренные статьями 292 (государственная измена), 303 (коррупция) и частью 4 статьи 304 (злоупотребление должностным положением лицом, занимающим ответственное положение) сроки давности не применяются. (<http://www.24.kg/oficial/177443-soobshhaet-press-sluzhba-prezidenta-kr-vneseno.html>)*

В классе респондентов со стенической эмоциональной реакцией (класс 2) на необходимость давать взятку важна реакция сама по себе. Она не является следствием каких-либо диспозиций, но скорее порождается спецификой коррупционной ситуации: респонденты этого класса чаще других дают взятки за то, чтобы должностные лица сделали то, что они обязаны делать на своем посту. Для традиционалистского социума негодование – естественная реакция на такую ситуацию, особенно, если учесть невысокий уровень доходов.

Две оставшиеся группы, помимо достаточно богатого описания, объединяются повышенной долей носителей высокого социального интеллекта. Именно поэтому их социальные портреты богаты диспозиционными красками. Но их высокий социальный интеллект существенно различается.

Представители класса «1. Социально-негативные эмоции» убеждены, что мир устроен просто, а проблемы имеют, следовательно, простое решение. Коррупция существует, поскольку у власти плохие люди, и их надо заменить на хороших. Для этого типа людей весьма характерна фундаментальная ошибка атрибуции. Они не задумываются над тем, что источником проблем могут быть неэффективные и неадекватные институты. Таких людей немало. Но представители данного класса обладают к тому же моральной позицией, что

резко сокращает численность класса, но побуждает его представителей относить коррупцию к числу важных проблем. Последнее влечет их интерес к проблеме и информационную осведомленность, а также практику обсуждения проблемы с близкими, друзьями, коллегами, что и вносит свой вклад в высокий социальный интеллект. Скорее всего, в пространстве социальных позиций эта группа образует два островка. Для первого характерна патриархальная социальная среда малых городов и села, а прототипическим представителем второго островка является молодежь. Последнее обстоятельство является очень важным.

Последний класс респондентов «4. Нейтрально-позитивные эмоции» характеризуется существенно отличающейся системой диспозиций по тем же вопросам. Их оценки коррупции сдержанны. Они демонстрируют высокий уровень понимания природы коррупции, предпочитая стратегию устранения причин, порождающих коррупцию. Возможно, что именно поэтому они скептически относятся к осуществляемой в стране антикоррупционной политике. Их высокий социальный интеллект подтверждается осведомленностью об особенностях коррупционной практики, а их личная коррупционная практика эффективна. Их отношение к коррупции рационально, а сама коррупция рассматривается как способ решения нужных проблем или избавления от проблем ненужных. Прискорбно, что в этом классе преобладают респонденты самого активного и продуктивного возраста. Однако их склонность к рациональности оставляет возможность для влияния на эту социальную группу.

Тот факт, что эмоции являются важной частью социальности, о чем говорилось выше, проявляется в том, что выявлены весьма контрастные различия между областями и городами по концентрации в них респондентов с различными типами эмоциональных реакция на взятки. Это отчетливо видно по данным Таблицы 2.3.5

*Таблица 2.3.5. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов различных классам эмоциональных реакций на дачу взятки для разных областей и городов. 1 – Несистематический выбор; 2 – Социально-негативные эмоции; 3 – Негативные стенические эмоции; 4 – Негативные астенические эмоции; 5 – Нейтрально-позитивные эмоции. Доверительная вероятность равна 4,67E-42*

Области и города	1	2	3	4	5
г. Бишкек	71,1	0,0	9,4	12,1	7,4
Чуйская обл.	69,0	1,1	18,4	6,9	4,6
Иссык-Кульская обл.	54,2	4,2	25,0	8,3	8,3
Нарынская обл.	45,5	0,0	27,3	18,2	9,1
Таласская обл.	29,2	25,0	16,7	16,7	12,5
г.Ош	34,9	0,0	14,3	12,7	38,1
Ошская обл.	36,4	1,5	10,6	50,0	1,5
Джалал-Абадская обл.	61,8	0,0	6,9	30,4	1,0
Баткенская обл.	43,6	2,6	15,4	35,9	2,6

Пожалуй, самая драматическая диспропорция представлена в столбце 2. Социально-негативные эмоции, т.е. эмоции, порождаемые наличием и повсеместным действием социального контроля, составляют 1,7% от всей выборки. Столбец 3 показывает, что в основном носители этой эмоциональной реакции сосредоточены в одной из областей. А в четырех регионах они вообще не обнаружены. Один из них – столица.

Интересен также поразительный контраст между городом Ош и Ошской областью. В последней преобладают негативные стенические реакции. Любопытно, что этот социально-психологический факт подтверждается тем, что в своих оценках респонденты из Ошской области существенно реже других пользуются ответом «Затрудняюсь ответить» и не прибегают к каким-либо способам подмены ответов, сопряженных с радикальными негативными оценками (см. параграф 5.2). Во-первых, это соответствие свидетельствует о консистентности обсуждаемых результатов. Во-вторых, можно предположить, что данный факт является указанием на то, что Ошская область может стать плацдармом для морального наступления на коррупцию.

## 2.4. Оспаривание действий должностных лиц

В данном параграфе будут рассмотрены случаи оспаривания действий должностных лиц, т.е. жалобы, недовольства в сторону государственных органов, чиновников. В параграфе 2.2 мы выяснили, что при помощи взятки большинству респондентов удается решить свои проблемы быстро, качественно и без лишних трудностей. Однако были случаи, когда респонденты по-прежнему оставались недовольны действием чиновников даже после преподнесения взятки. Теперь в данном параграфе, попытаемся узнать, обращаются ли респонденты с жалобами на чиновников кому-либо или куда-либо вне зависимости от исхода коррупционной ситуации. Для этого в анкете задавались следующие вопросы:

***«24. Если Вы были недовольны тем, как решалась чиновниками Ваша проблема за последний год, знали ли Вы, куда и кому Вы могли бы пожаловаться на них?»***

***«25. А на самом деле Вам приходилось за последний год жаловаться на действия чиновников?»***

Ответы на эти вопросы позволят понять, насколько респонденты осведомлены полномочиями должностных лиц, знают ли они о вышестоящих органах или ведомствах, осуществляющих контроль над деятельностью должностных лиц.

На первом этапе рассмотрим распределение ответов респондентов на первый из двух рассматриваемых вопросов. Подавляющее большинство респондентов не знают, куда и кому обращаться с жалобами (66,4%) в случае неудовлетворительного контакта с чиновниками.

Причем рассмотрение данного вопроса совместно с демографическими признаками дало много случаев наличия связи между переменными. Поэтому мы постараемся выяснить каков социальный рельеф знающих и незнающих, куда и кому обратиться, респондентов.

Так связь имеется с типом населенного пункта, доверительная вероятность которого равна 0,009. Очевидно, что горожане больше осведомлены о том, куда можно обратиться с жалобами на чиновников при ненадлежащем обслуживании со стороны должностных лиц. 37,3% горожан ответило да, когда как сельчан, ответивших также 31,5%.

По образованию резко выделяются кандидаты, доктора наук, поскольку именно среди них наиболее велика доля (75%) знающих, куда и к кому обратиться с жалобой на чиновников. На втором месте респонденты с высшим образованием (48,5% знающих).

Обнаружилась также такая тенденция, что чем выше доход у респондентов, тем больше респондентов знают, куда и к кому обратиться с жалобами на госслужащих. Доверительная вероятность при сопряжении с переменной доход оказалась равной 0,001. Так 41,4% респондентов с доходами более 15 000 сомов, осведомлены службами и ведомствами для приема жалоб на чиновников. Такая же тенденция наблюдается и при взаимодействии с переменной социальный интеллект. Чем выше у респондента социальный интеллект, тем выше вероятность, что он осведомлен о том, куда и к кому можно обратиться с жалобой на ненадлежащее обслуживание госслужащих.

*06.02.2014 В рамках выполнения антикоррупционного плана Государственная регистрационная служба намерена ввести четыре основных шага, способных обеспечить прозрачность процесса оказания государственных услуг. Об этом сообщает пресс-служба ГРС. Как указывается, план по противодействию коррупции включает в себя комплекс правовых, организационных и информационных мер, направленных на предупреждение коррупционных правонарушений среди сотрудников системы ГРС, а также юридических и физических лиц, обращающихся в регистрационные органы за получением госуслуг. ([http://www.vb.kg/doc/261136\\_grs\\_pridym\\_ala\\_chetyre\\_shaga\\_dlia\\_borby\\_s\\_korruptsiyu.html](http://www.vb.kg/doc/261136_grs_pridym_ala_chetyre_shaga_dlia_borby_s_korruptsiyu.html))*

Существует связь и с диспозиционными переменными. Например, рассмотрим взаимосвязь с вопросом «7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы Вы выбрали?», при том, что значение доверительной вероятности здесь получилось равным 2,476E-06. Как и предполагалось, респонденты, обладающие системным пониманием коррупции, чаще знают, куда и кому обращаться с жалобами на чиновников, нежели респонденты с отсутствием понимания о коррупции либо с бытовым пониманием: 40,4% респондентов, выбирающих стратегию «прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию ...» ответили, что

знают, куда необходимо обратиться с жалобой на чиновников; эта доля оказалась наибольшей.

Теперь мы рассмотрим второй вопрос: «25. А на самом деле Вам приходилось за последний год жаловаться на действия чиновников?». Распределение частот ответов на этот вопрос показало, что доля, респондентов, за последний год жаловавшихся на действие чиновников, крайне мала (8,6%) по сравнению с долей, не жаловавшихся на действия чиновников респондентов (91,4%).

Такое распределение говорит о том, что либо население привыкло к существующему уровню предоставления услуг со стороны государственных органов и смирилось с таким отношением к ним со стороны государства, либо же оно не знает, куда и кому обращаться с жалобами на чиновников.

Рассмотрение взаимосвязи этого вопроса с позиционными переменными не показало нигде значимой зависимости. Но опять имеется географическая зависимость (доверительная вероятность  $P=1,09E-10$ ). В таблице, приведенной ниже, приведены частоты выбора ответа «да» на два рассматриваемых вопроса отдельно по областям и городам. Крайний правый столбец этой таблицы содержит отношение доли респондентов, которые за последний год хоть раз жаловались на чиновников к доле респондентов, осведомленных о том, куда и кому нужно обращаться с жалобами на чиновников.

*Таблица 2.4.1. Частоты (в процентах) выбора ответа «да» на вопросы 24 и 25 для разных областей и городов. 1 – частота выбора ответа «да» на вопрос 24; 2 – частота выбора ответа «да» на вопрос 25; 2/1 – отношение частоты «2» к частоте «1»*

Регион	1	2	2/1
г. Бишкек	32,1	4,5	0,140
Чуйская область	24,4	2,5	0,102
Иссык-Кульская область	43,2	8,0	0,185
Нарынская область	31,5	9,0	0,286
Таласская область	33,3	9,0	0,270
г.Ош	53,0	4,0	0,075
Ошская область	19,2	17,1	0,891
Джалал-Абадская	54,5	10,6	0,194
Баткенская область	22,9	7,8	0,341

Мы видим, что в Ошской области самая низкая осведомленность, но самая высокая доля обращений с жалобами: почти 90 процентов из числа осведомленных жалуются, если им это необходимо. Иное дело – Ош. При самой высокой осведомленности – наименьшее стремление обращаться с жалобами. Не исключено, впрочем, что респонденты могут завышать свою осведомленность и занижать активность, что вносит свой вклад в различия между регионами, выражаемыми индикатором, представленным в третьем столбце таблицы.

Связь также имеется с образованием, доверительная вероятность  $P=0,003$ . Среди респондентов, которые жаловались на действия чиновников больше лиц с высшим образованием (31,4%), нежели среди тех, кто не жаловался (24,0%).

На действия чиновников с большей вероятностью не жалуются респонденты с бытовым пониманием коррупции либо с отсутствием понимания вообще. Т.е., если респонденты считают, что с коррупцией невозможно бороться, «воровали и будут воровать всегда», то и жаловаться незачем. 11,7% респондентов, связывающих победу над коррупцией с желанием президента страны, обращались за последний год с жалобами на чиновников (доверительная вероятность  $P=0,01$ ). Таким образом, так называемым фактором «необращения» с жалобами на чиновников можно назвать смирение, принятие факта коррупции, отсутствия видения и надежд борьбы с нею.

*Таблица 2.4.2. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «25. А на самом деле Вам приходилось за последний год жаловаться на действия чиновников?» среди респондентов, выбирающих различные мнения относительно победы над коррупцией*

Название класса типологии «Понимание коррупции»	Мнения по поводу возможности победить коррупцию	«да»,%	«нет»,%
Бытовое понимание или отсутствие понимания	Коррупция будет побеждена, если Президент Кыргызстана захочет бороться с ней.	11,7	88,3
Бытовое понимание или отсутствие понимания	У нас воровали, и будут воровать всегда. С этим ничего не поделать.	5,4	94,6
Системное понимание или бытовое понимание	Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане.	9,1	90,9

В результате мы видим очень низкую критику в адрес должностных лиц со стороны респондентов. Безусловно, степень недовольства деятельностью должностных лиц довольно высока, но при этом официально на них жалуются малая доля опрошенных респондентов. Это может объясняться разными причинами. Во-первых, респонденты просто не знают вышестоящих органов, контрольных и надзорных, куда можно обратиться с жалобами. Точнее, они могут знать об их существовании, но им не известны конкретные действия, куда идти и с чем. Второе, как показал анализ предыдущих параграфов, факты коррупционного поведения встречаются довольно часто, причем в большинстве случаев инициаторами выступают сами респонденты. В таком случае, возможно,

они оценивают себя как соучастники коррупционной ситуации и стыдятся обращаться с жалобами на должностных лиц. Ну и, в-третьих, поскольку на эти вопросы отвечали все респонденты, т.е. те, кто никогда не попадал в коррупционную ситуацию, а также все участники коррупционной ситуации, возможно, большинство респондентов вполне удовлетворены деятельностью госорганов.

## Глава 3. Состояние рынка деловой коррупции

### 3.1. Социологический портрет бизнеса

В данном параграфе мы рассмотрим бизнес с разных сторон: деловые позиции бизнеса, зависимость от власти, успешность бизнеса, структура расходов. Для этого использовались вопросы, описанные в Приложении 1, разделы 3.1 и 3.2.

#### 3.1.1. Позиции бизнеса

В соответствии с планом выборки, бизнес был равномерно распределен по трем крупным отраслям. В анкете для бизнеса был вопрос, позволяющий выявить сферу деятельности бизнеса более конкретно, таким образом, что каждая из этих трех сфер была разделена еще на перечень подсфер. Однако анализировать бизнес в разрезе 24-х секторов отрасли крайне неудобно, поэтому для удобства мы будем анализировать бизнес в разрезе трех укрупненных отраслей экономики: промышленность/строительство, торговля, обслуживание.

Из распределения мы видим (Приложение 3.3., Таблица 3.3.1.) перевес предприятий промышленности, строительства и сельского хозяйства. Наблюдается в целом одинаковое соотношение предприятий сферы услуг и торговли в выборке. Респондентам бизнеса предлагалось оценить уровень развития своего бизнеса в рамках вопроса «**2. К какому уровню развития бизнеса относится Ваше предприятие?**». Результат можно найти в Приложении 3.3, Таблица 2.3.2.

Подтверждает получившийся результат распределение частот ответов на вопрос о количестве работающих сотрудников на предприятии. Как оказалось, наибольшую долю в этом распределении получили фирмы с количеством сотрудников 1-4, из них большая доля индивидуальных предпринимателей, меньше всего нашим исследованием был охвачен крупный бизнес (8,3%) (см. Приложение 3.3.Таблица 3.3.3.).

Распределение предприятий по форме организационно-правового устройства показало, что в наибольшей степени в исследовании приняли участие независимые компании, индивидуальные предприниматели. Доля государственных предприятий составила всего 6,7% в выборке (см. Приложение 3.3.Таблица 3.3.4.)

Теперь рассмотрим географию фирм разного уровня развития.

*Таблица 3.1.1. Распределение частот ответов на вопрос «2. К какому уровню развития бизнеса относится Ваше предприятие?» в разрезе по демографическим признакам для разных областей и городов. 1 – Индивидуальный предприниматель; 2 – Малый бизнес; 3 – Средний бизнес; 4 – Крупный бизнес. Доверительная вероятность равна 3,59E-31*

<b>Области и города</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Г. Бишкек	31,8	25,6	31,0	11,6
Чуйская	47,2	22,7	27,9	2,1
Иссык-Кульская	25,6	43,6	23,3	7,5
Нарынская	50,0	37,2	9,0	3,8
Таласская	70,6	21,6	5,9	2,0
Г.Ош	24,2	26,4	38,5	11,0
Ошская	29,7	22,7	27,9	19,7
Джалал-Абадская	21,1	39,8	38,5	0,6
Баткенская	63,2	20,0	14,7	2,1

В таблице 3.1.1. зеленым цветом раскрашены те ячейки, где наиболее высоки значения приведенных стандартизированных остатков. Ситуация в целом такова, что почти во всех областях наблюдается значительное преобладание индивидуальных предпринимателей, и только в Иссык-Кульской области преобладание малых предприятий. В Ошской области повышена доля крупного бизнеса.

Обнаружилось, что в малом бизнесе заметно преобладание молодых лиц, 18-35 лет, а для среднего бизнеса характерно уже преобладание предпринимателей в возрасте старше 45 лет. Управление крупными предприятиями также в большинстве принадлежит респондентам более взрослого возраста 45-65 лет. Большинство респондентов с высшим образованием оказались в числе управляющих средним и крупным бизнесом. Кандидаты и доктора наук чаще владеют малым бизнесом. В руководстве индивидуальных предпринимателей больше всего наблюдается респондентов с образованием средним, средним специальным или неполным высшим.

Рассмотрим географию распределения предприятий различной юридической формы, доверительная вероятность 7,817E-57.

Таблица 3.1.2. Распределение частот ответов на вопрос «4. Какая у Вашего предприятия организационно-правовая форма?» в разрезе по региону (в процентах)

Область/город	Государственные предприятия	Хозяйственные товарищества и общества	Кооперативы и крестьянские фермерские хозяйства	Индивидуальный предприниматель
Г. Бишкек	4,7	51,2	0,0	44,2
Чуйская	0,9	16,8	3,0	79,3
Иссык-кульская область	15,7	16,4	0,0	67,9
Нарынская область	7,8	7,8	3,9	80,5
Таласская область	2,0	16,0	0,0	82,0
Г.Ош	6,7	51,1	6,7	35,6
Ошская область	9,2	36,8	17,1	36,8
Джалал-Абадская область	0,6	24,1	27,2	48,1
Баткенская область	16,7	6,3	12,5	64,6

Преимущественное преобладание индивидуальных предпринимателей наблюдается в Нарынской и Таласской областях. Доля государственных предприятий в каждой области незначительна, а наибольшая наблюдается в Баткенской и Иссык-Кульской областях. Как и предполагалось, в двух крупных городах страны заметно преобладание хозяйственных товариществ и обществ.

### 3.1.2. Зависимость бизнеса от власти

В данном исследовании исследуется гипотеза о том, что деловая коррупция во многом обуславливается зависимостью бизнеса от власти. Зависимость может проявляться в разных формах. В нашем случае, вопросы в анкете для бизнеса позволяют установить зависимость бизнеса от власти, которая проявляется в клиентских отношениях между властью и бизнесом.

Так, нам уже ясно, что в исследовании приняло участие крайне малая доля государственных предприятий – 6,7%. Тем не менее, не исключены ситуации, когда государство владеет какой-то долей того или иного бизнеса, пусть даже эта доля будет мала, но все же это говорит о вовлеченности власти в деятельность бизнеса. Анализ ответов на вопрос «6. Какой процент этой фирмы принадлежит каждой из перечисленных далее категорий:» позволил установить, что средняя доля иностранного капитала в предприятиях с акционерной формой собственности равна 2,3%, а государственного капитала –

*24.09.2014 Ранее, 26 марта 2014 года, Первомайский районный суд Бишкека заочно приговорил Максима Бакиева, сына экс-президента КР, к 25 годам лишения свободы в колонии усиленного режима с конфискацией имущества по статьям «коррупция» и «заключение заведомо невыгодных для государства контрактов».*  
<http://www.24kg.org/community/187057-glava-mid-kr-obsudit-s-glavoj-minyusta.html>

6,3%. Можно сказать, что независимый бизнес в Кыргызской Республике весьма независим.

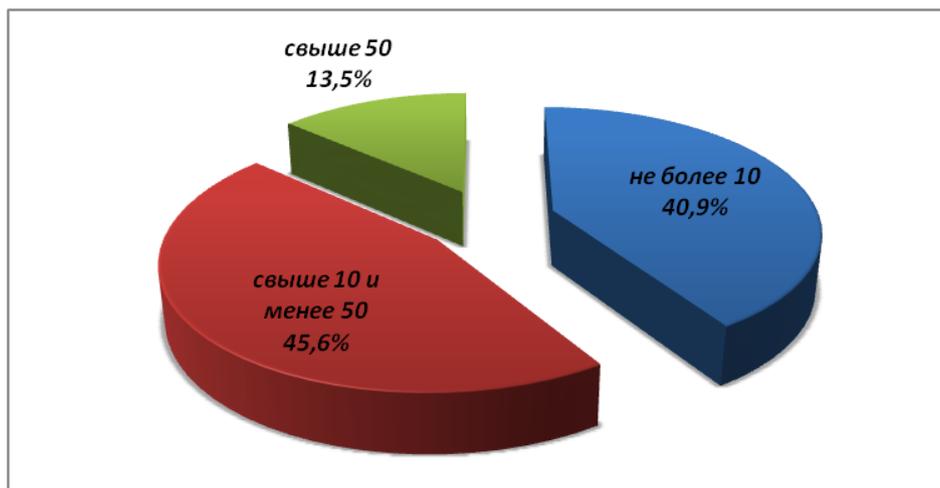
Распределение частот ответов на вопрос **«7. Арендует ли предприятие недвижимое имущество (здания, помещения) для административных или производственных нужд у государственных или муниципальных органов и учреждений в настоящее время?»** несет информацию о зависимости от власти, при которой между властью и бизнесом возникают клиентские отношения. При этом клиентом в данном случае выступает бизнес. Так вот, преобладающая доля бизнеса **не является клиентами власти (68,1%)**, 30,6% арендуют недвижимое имущество у государства или муниципалитета. Для сравнения в 2005 году в России 57,7% предприятий арендовали недвижимое имущество у государства<sup>25</sup>. Это еще одно свидетельство того, что бизнес в Кыргызской Республике сравнительно независим. Отчасти это связано со структурой бизнеса. Например – явно большая доля индивидуальных предпринимателей.

Частоты ответов на следующий вопрос **«8. Поставляла ли ваша компания когда-нибудь товары или оказывала услуги государственному или муниципальному органу, учреждению?»** показывают уже иную форму зависимости: в данном случае клиентом выступает уже государство. Как оказалось, подавляющая доля **(78,6%) не имеет деловых контактов с государством**, **21,4%** предпринимателей имели когда-нибудь опыт сотрудничества с государственными организациями. Тем не менее, рассмотрим какую долю от ежемесячного оборота фирмы, составляют продажи товаров и услуг государственным (муниципальным) учреждениям.

При анализе ответов на вопрос **«9. Если «да», то приблизительно, какую долю в % от ежемесячного оборота Вашей фирмы приносили продажи товаров или услуг государственным (муниципальным) учреждениям в течение прошлого года»**, оказалось, что медианным значением этого распределения стала доля в 20%. Среднее значение доли по всем ответившим респондентам - 26,7%.

---

<sup>25</sup>Российская коррупция: уровень, структура, динамика. Опыт социологического анализа.



*Рисунок 3.1.1. Распределение частот ответов на вопрос «9. Если «да», то приблизительно, какую долю в % от ежемесячного оборота Вашей фирмы приносили продажи товаров или услуг государственным (муниципальным) учреждениям в течение прошлого года?»*

Из рисунка 3.1.1. видно, что доля от ежемесячного оборота при продаже или оказании услуг государственным или муниципальным предприятиям в большинстве случаев составляет от 10 до 50%. Значимая доля предприятий, которым продажи или оказание услуг приносит не более 10% от ежемесячного оборота.

Посмотрим, как распределились доли от продаж и поставок услуг для предприятий с разной юридической формой предприятий. Значение доверительной вероятности получилось равным  $7,914E-07$ .

*Таблица 3.1.3. Распределение частот ответов на вопрос «9. Если «да», то приблизительно, какую долю в % от ежемесячного оборота Вашей фирмы приносили продажи товаров или услуг государственным (муниципальным) учреждениям в течение прошлого года?» в разрезе по организационно-правовой форме предприятий (в процентах)*

Ответы на вопрос 9	Не более 10%	Свыше 10 менее 50%	Свыше 50%
Государственные предприятия	9,5	38,1	52,4
Хозяйственные товарищества и общества	42,4	42,4	15,2
Кооперативы и крестьянские фермерские хозяйства	100,0	0,0	0,0
Индивидуальный предприниматель	46,5	52,1	1,4

Естественно, что государственные предприятия чаще других поставляют товары и услуги тому же государству. Это делает актуальным вопрос о качестве этих товаров и услуг и аккуратности проведения конкурсов. Во-первых, далеко

не очевидно, что государственные предприятия в состоянии поставлять более качественные и дешевые товары и услуги по сравнению с независимым бизнесом. Во-вторых, опыт изучения коррупции в постсоветских странах показывает, что конкурсы и тендеры часто являются каналом корыстного вывода бюджетных средств. Возможно, что это удобно делать через «свои» предприятия. Эти предположения нуждаются в проверке на основе дополнительных исследований. Большинство индивидуальных предпринимателей назвали приблизительную долю в диапазоне 10-50%. У всех фермерских хозяйств доля в ежемесячном обороте от сотрудничества с властью составляет не более 10%. Хозяйственные товарищества и общества распределились поровну между значениями долей не более 10% и 10-50%.

В таблице 3.1.4 приведены результаты анализа распределения частот ответов на вопросы об аренде и поставках в разрезе различных позиционных переменных.

*Таблица 3.1.4. Распределение доли «арендаторов» недвижимого имущества у государства и «поставщиков» услуг или товаров государству по различным позиционным переменным (в процентах)*

<b>Переменная</b>	<b>Варианты ответов</b>	<b>Доля арендаторов</b>	<b>Доля поставщиков</b>
<b>Вид деятельности</b>	Промышленность, строительство и т.п.	24,6	-
	Торговля	38,2	-
	Обслуживание	31,0	-
<b>Уровень развития бизнеса</b>	Индивидуальный предприниматель	38,5	18,7
	Малый бизнес	29,7	17,5
	Средний бизнес	23,7	25,5
	Крупный бизнес	18,5	34,8
<b>Юридическая форма</b>	Государственное предприятие	16,0	40,0
	Хозяйственные товарищества и общества	32,5	27,2
	Кооперативы и крестьянские хозяйства	1,8	5,4
	Индивидуальный предприниматель	35,9	19,1

Мы видим, что арендаторы чаще встречаются в сфере торговли. По мере уровня развития бизнеса падает доля арендаторов и растет доля поставщиков. И менее всего связаны с государством кооперативы и крестьянские хозяйства.

### **3.1.3. Самооценка развития бизнеса**

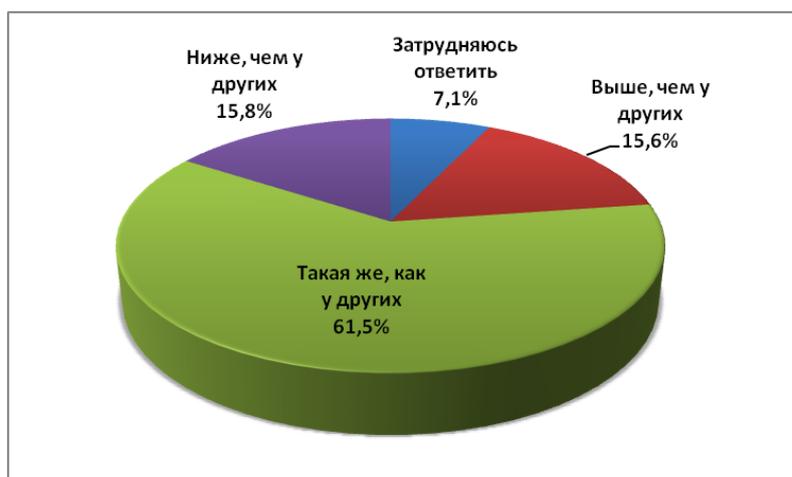
Развитие (успешность) бизнеса оценивается в данной анкете ответами на два вопроса. Один из них связан с оценкой качества динамики развития бизнеса, а другой – с сопоставлением своего бизнеса с подобными ему. Распределение частот ответов на вопрос **«5. Если оценить успешность деятельности Вашего**

предприятия за последние 2 года, то, как бы Вы ее характеризовали?», показало оптимистичную картину оценок бизнесменами по поводу развития своего бизнеса: частота роста как оценки динамики значительно превосходит частоту пессимистичной оценки.



*Рисунок 3.1.2. Распределение частот ответов на вопрос «5. Если оценить успешность деятельности Вашего предприятия за последние 2 года, то, как бы Вы ее характеризовали?» (в процентах)*

Причем, при сравнении бизнеса с другими подобными предприятиями, большинство предпринимателей не выделили себя среди остальных ни в лучшую, ни в худшую сторону. Такие результаты нам дало распределение частот ответов на вопрос «26. Если сравнить успешность Вашего бизнеса за последние два года с другими фирмами в Вашей сфере, как бы Вы ее охарактеризовали?».



*Рисунок 3.1.3. Распределение частот ответов на вопрос «26. Если сравнить успешность Вашего бизнеса за последние два года с другими фирмами в Вашей сфере, как бы Вы ее охарактеризовали?» (в процентах)*

Таблицы 3.1.5 и 3.1.6 представляют географию распределения оценок успешности. В обеих таблицах окрашены ячейки с высокими значениями приведенных стандартизированных остатков. Мы видим, что в Чуйской области повышена доля фирм, которые не почувствовали никаких изменений за последние 2 года в развитии своего бизнеса. Преобладающее большинство предпринимателей в Таласе отмечают рост своего бизнеса за последние 2 года, тогда как в Ошской области у каждого пятого предприятия успешность снизилась за последние 2 года.

*Таблица 3.1.5. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «5. Если оценить успешность деятельности Вашего предприятия за последние 2 года, то, как бы Вы ее характеризовали?» для различных областей. Доверительная вероятность равна 3,85E-13*

области и города	Выросла	Осталась на прежнем уровне	Снизилась
Г. Бишкек	38,5	45,4	16,2
Чуйская область	23,1	58,1	18,8
Иссык-Кульская область	56,7	30,6	12,7
Нарынская область	55,7	36,7	7,6
Таласская область	72,0	26,0	2,0
Г. Ош	37,8	41,1	21,1
Ошская область	47,2	32,3	20,5
Джалал-Абадская область	49,7	40,4	9,9
Баткенская область	50,5	38,9	10,5

Посмотрим теперь, как распределились частоты ответов по регионам на вопрос, позволяющий дать самооценку развития своему бизнесу в сравнении с другими фирмами в отрасли.

*Таблица 3.1.6. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «26. Если сравнить успешность Вашего за последние два года с другими фирмами в Вашей сфере, как бы Вы ее охарактеризовали?» для разных областей и городов*

области и города	Выше, чем у других	Такая же, как у других	Ниже, чем у других
Г. Бишкек	14,7	57,4	17,1
Чуйская область	3,0	67,8	18,9
Иссык-Кульская область	21,8	67,7	7,5
Нарынская область	28,2	55,1	3,8
Таласская область	47,1	41,2	5,9
Г. Ош	18,7	54,9	20,9
Ошская область	12,2	60,0	26,5
Джалал-Абадская область	12,4	73,3	12,4
Баткенская область	23,2	47,4	9,5

Мы видим, что Таласской области присуще преобладание успешного бизнеса, если сравнивать успешность с другими фирмами. В Ошской области больше всего фирм, чем в остальных областях, представители которых позволили себе сказать, что их бизнес можно отнести к отстающему.

Что касается остальных позиционных переменных в анкете бизнеса, для которых установлены зависимости с низкими значениями доверительной вероятности, то выявлено следующее. Крупный бизнес реже других оценивает свой бизнес как стабильный. Государственный бизнес чаще других оценивает свой бизнес как растущий.

### 3.1.4. Структура расходов бизнеса

Важная характеристика бизнеса – структура его расходов. Ответы на вопрос «**17. Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота Вашей фирмы уходит на следующие виды трат и накоплений**» позволяют оценить структуру расходов у разных видов бизнеса, а также оценить долю бизнеса, практикующего различные виды трат.

*Таблица 3.1.7. Доли бизнеса, практикующего различные виды трат и накоплений (в процентах от выборки)*

Виды затрат	%
На развитие бизнеса (инвестиции)	90,5
Выводится из оборота и идет в накопление	71,7
На заработную плату сотрудникам, работникам	89,4
На налоги	92,2
Выплаты «крышам»	11,9
На неформальные методы влияния на чиновников	18,4
На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п.	21,0

Данное распределение получено путем создания вспомогательных бинарных переменных, состоящих из значений 0 – «не практикует» и 1 – «практикует данный вид трат».

Как оказалось, чаще всего средства бизнеса расходуются на покрытие налогов, а затем деньги идут на развитие собственного бизнеса, т.е. в качестве инвестиций. Радует, что меньшую долю заняли в распределении трата на коррупцию, т.е. выплаты «крышам» (11,9%) и траты на неформальные методы влияния на чиновников (18,4%).

Теперь рассмотрим средние затраты<sup>26</sup> по каждому виду затрат для всех фирм, практикующих эти виды затрат. Результаты вычислений приведены в следующей таблице. Следует иметь в виду, что респонденты, давая ответы, не

<sup>26</sup> Анализ показал, что средние значения по всем видам затрат почти не отличаются от медианных значений. Это является следствием того что оценки затрат, выраженные словами респондентов распределены симметрично, в отличие от реальных затрат.

стремились обеспечить правильную сумму процентов затрат, которая должна была бы равняться 100 процентам.

*Таблица 3.1.8. Частотный анализ (среднее, медиана) ответов на вопрос «17. Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота Вашей фирмы уходит на следующие виды трат и накоплений»*

<b>Виды затрат</b>	<b>Среднее</b>
На развитие бизнеса (инвестиции)	39,0%
Выводится из оборота и идет в накопление	20,9%
На заработную плату сотрудникам, работникам	29,5%
На налоги	14,8%
Выплаты «крышам»	4,8%
Выплаты за аренду помещения	11,2%
На неформальные методы влияния на чиновников	6,3%
На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п.	3,7%

К этой таблице мы вернемся в заключительном параграфе данной главы.

Теперь перейдем к сравнению структуры трат у разных видов бизнеса. Таблица 3.1.9 демонстрирует нам различия в тратах для бизнеса разного уровня развития, юридической формы и разных сфер деятельности. Окрашенные зеленым цветом ячейки в таблицах 3.1.9 демонстрируют наличие достаточно сильной локальной зависимости. Подтверждение связи при этой сопряженности получено высокими значениями (выше 2,8 по абсолютной величине) приведенных стандартизированных остатков.

Если рассматривать разные уровни развития бизнеса, то чаще инвестирующими в свой бизнес, оказались индивидуальные предприниматели, в накопление чаще всего доход поступает у среднего бизнеса. Крупный бизнес может отметить тем, что, в сравнении с другими видами бизнеса, чаще других тратит доходы на влияние на чиновников.

По юридической форме чаще других тратят на инвестиции крестьянские фермерские хозяйства, на налоги реже всего тратятся государственные предприятия, но чаще, чем остальные юридические формы бизнеса, они тратят на выплаты «крышам». Хозяйственные товарищества и общества чаще, чем остальные виды, тратятся на неформальные способы влияния на чиновников.

Чаще других хозяйственные товарищества и общества тратят свои доходы на зарплату наемным работникам, на неформальные методы влияния на чиновников и на удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п. Чаще других, на инвестиции в свой бизнес и на аренду тратят свои доходы предприятия торговли и индивидуальные предприятия.

Если рассматривать географию затрат, то выясняется следующее. Чаще других тратят доходы на выплаты «крышам» предприятия Ошской области. На аренду чаще тратят предприятия Бишкека и Чуйской области. На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п. чаще тратятся предприятия Бишкека и Ошской области.

Любопытны также следующие значимые локальные зависимости. Предприятия, поставляющие товары и услуги государству (вопрос 8), чаще других вынуждены тратиться на удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п. Предприятия, заявившие о том, что за последние два года выросла их успешность (вопрос 5), чаще несут затраты по аренде и неформальным методам влияния на чиновников. **Последнее может означать, что коррупция может служить одним из методов достижения успеха в бизнесе.**

## СОСТОЯНИЕ РЫНКА ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

*Таблица 3.1.9. Доли предприятий (в процентах), практикующих различные виды затрат по ответам на вопрос «17. Оцените, пожалуйста, сколько в среднем процентов от месячного оборота Вашей фирмы уходит на следующие виды трат и накоплений» для предприятий разных типов, а также для разных областей и городов. 1 – На развитие бизнеса (инвестиции); 2 – Выводится из оборота и идет в накопление; 3 – На заработную плату сотрудникам, работникам; 4 – На налоги; 5 – Выплаты «крышам»; 6 – Выплаты за аренду помещения; 7 – На неформальные методы влияния на чиновников; 8 – На удовлетворение настойчивых просьб чиновников помочь в благоустройстве города, улиц, устройстве праздников, оснащению офисов органами власти и т.п.*

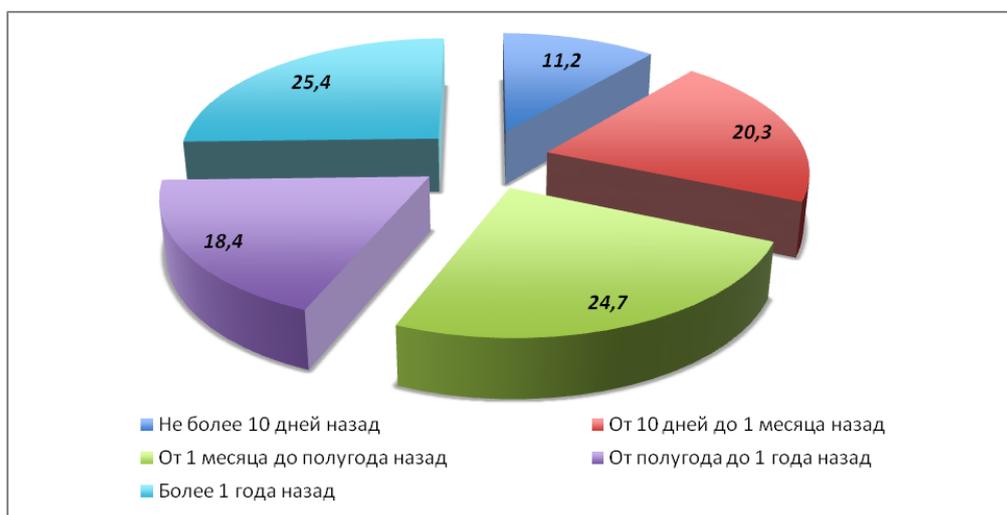
Варианты ответов		1	2	3	4	5	6	7	8
Уровень бизнеса	Индивидуальный предприниматель	92,8	67,1	81,8	93,2	6,8	43,5	14,6	14,4
	Малый бизнес	89,2	72,0	91,3	90,6	18,7	32,9	18,7	19,0
	Средний бизнес	90,0	78,8	97,2	93,4	10,9	26,8	19,6	29,9
	Крупный бизнес	84,8	67,4	92,4	89,1	14,1	19,6	31,5	29,3
Юридическая форма	Государственные предприятия	53,8	48,1	91,3	77,8	18,8	12,3	21,0	29,6
	Хозяйственные товарищества и общества	91,2	76,0	95,3	93,1	13,2	35,4	27,2	31,9
	Кооперативы и крестьянские фермерские хозяйства	97,3	83,9	93,7	95,5	14,3	6,3	9,9	19,6
	Индивидуальный предприниматель	93,5	70,3	85,9	92,9	10,1	40,7	15,3	15,3
Вид деятельности	Промышленность, строительство	93,4	74,9	92,2	93,4	9,6	29,5	15,2	18,4
	Торговля	95,9	74,0	87,0	93,0	15,1	43,1	22,0	24,9
	Услуги	80,1	64,2	88,0	89,5	12,0	31,4	19,0	20,5
Области и города	г. Бишкек	96,2	70,0	93,8	98,5	15,5	66,2	26,9	36,9
	Чуйская область	98,3	71,2	94,0	95,3	6,0	47,6	19,7	24,1
	Иссык-Кульская область	74,4	57,9	99,2	100,0	10,5	25,6	30,8	15,8
	Нарынская область	96,2	66,7	76,9	85,9	7,7	37,2	14,1	5,2
	Таласская область	98,0	84,0	76,0	88,2	3,9	30,0	4,0	8,0
	Г.Ош	96,7	89,0	97,8	98,9	19,8	47,3	29,7	35,2
	Ошская область	99,1	89,0	100,0	96,5	35,5	31,9	28,5	38,0
	Джалал-Абадская	98,8	89,4	94,4	100,0	9,3	22,8	16,1	22,2
	Баткенская	77,1	45,8	74,7	84,2	12,5	24,0	8,3	4,2

### 3.2. Взаимодействие с государством и оценка его результатов

Как следует из описания анкет, представленного в Приложении 1, вопросы, касающиеся данной темы, имеют общую часть с анкетой населения и специфическую часть, относящуюся к описанию ситуации взаимодействия с представителями государства. Общая часть фиксирует момент последнего взаимодействия и удовлетворенность результатами. Также общим является вопрос о том, была ли ситуация взаимодействия коррупционной.

#### 3.2.1. Основные характеристики взаимодействия с государством

Ниже на Рисунке 3.2.1 приведена диаграмма распределения частот ответов на вопрос о моменте последнего взаимодействия государства.

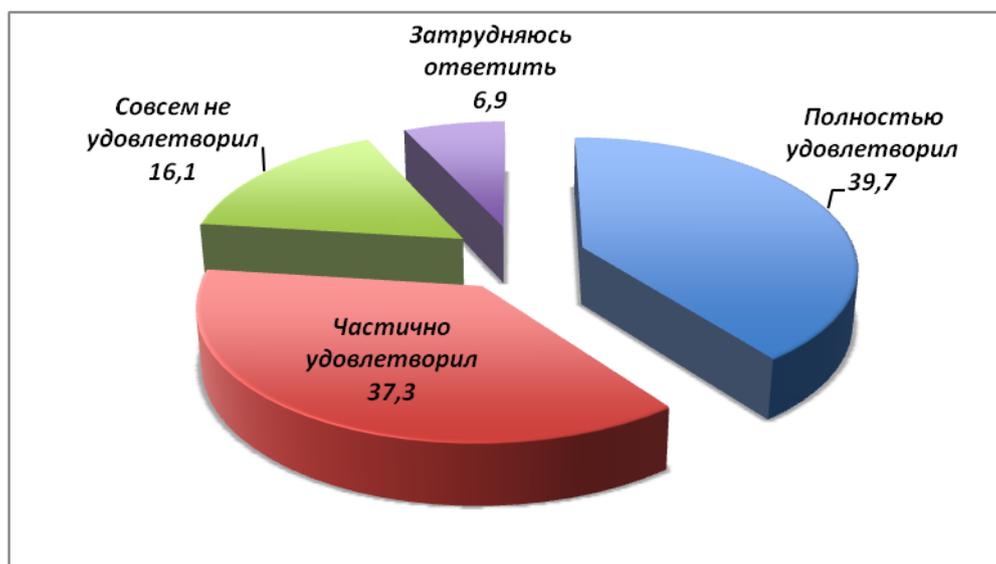


*Рисунок 3.2.1. Распределение частот ответов на вопрос «27. Вспомните, пожалуйста, последний случай Ваших контактов с властью, с государственными организациями, с должностными лицами. Как давно это было?» (в процентах).*

В отличие от выборки населения, не оказалось предпринимателей, которые не имели опыта взаимодействия с представителями государства. Этому распределению частот ответов на вопрос 27 соответствует интенсивность контактов, равная 1,476. Напомним, что для выборки населения интенсивность контактов оказалась равной 1,086, т.е. почти в полтора раза меньше. Хотя для граждан в целом количество причин для общения с государством довольно велико, но они различны для разных социальных групп (одни – для пенсионеров, другие – для молодых людей и т.п.). В целом указанное различие указывает на то, что предприниматели в большей степени оказываются зависимыми от государства, чем те граждане, кто не владеет собственным бизнесом.

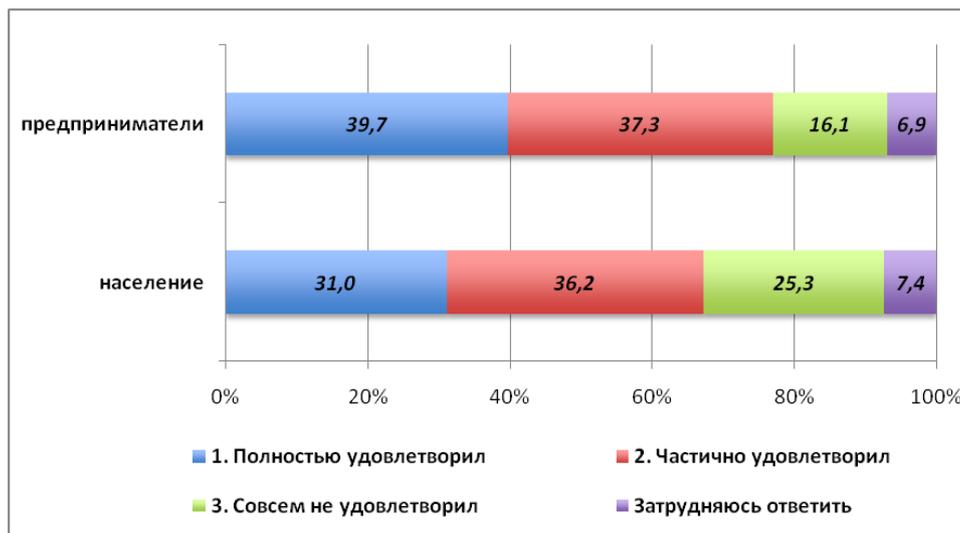
На диаграмме следующего рисунка представлено распределение частот ответов на вопрос 9 об удовлетворенности контактом с государством. А на диаграмме Рисунка 3.2.3 можно сравнить распределения частот ответов на

вопрос об удовлетворенности населения и предпринимателей. Видно, что частоты ответов «Затрудняюсь ответить» и «2. Частично удовлетворил» статистически неразличимы на двух выборках. А вот частоты двух оставшихся ответов значимо различны, причем явно в сторону большей удовлетворенности предпринимателей.



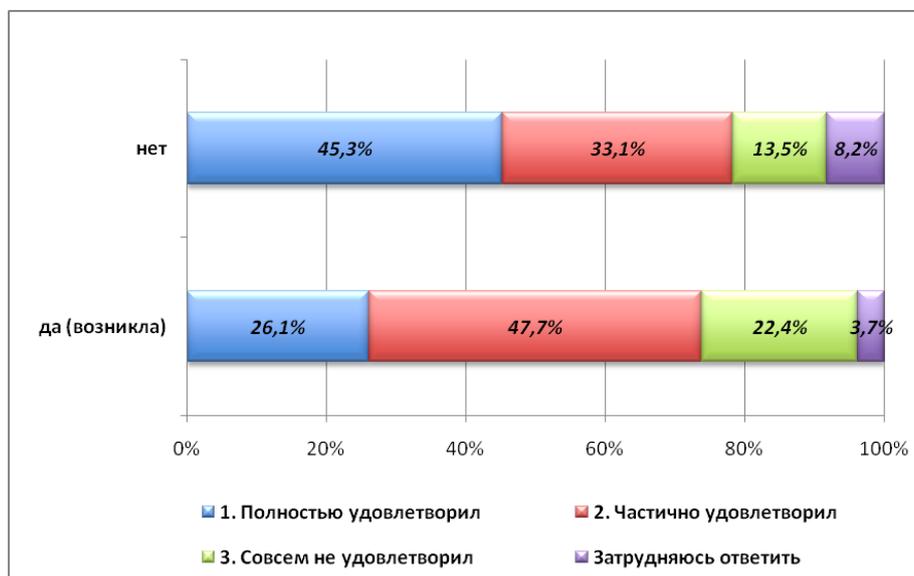
*Рисунок 3.2.2. Распределение частот ответов на вопрос «28. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?» (в процентах)*

Этот результат можно признать неожиданным, и потому он требует объяснения. Поиск его возможен по двум направлениям. Первое: уровень притязаний (ожиданий от взаимодействий с представителями власти) ниже у предпринимателей; поэтому при прочих равных условиях их оценки будут более благостны. Если такое объяснение не проходит, то следует заподозрить, что представители власти взаимодействуют с предпринимателями более качественно, чем с прочими гражданами. Но тогда объяснения требует последний факт. Правдоподобным представляется следующее соображение. В силу специфики своей профессиональной деятельности и повышенной, как установлено выше, интенсивности общения с властью по-сравнению с гражданами, предприниматели должны быть лучше подготовлены к такому общению. Ответом представителей государства может стать более тщательная работа. Впрочем, возможно и более прозаическое объяснение: предприниматели с большей настороженностью относятся к опросам общественного мнения, по сравнению с прочими гражданами, предполагая возможность нарушения анонимности. Перечисленные выше соображения являются всего лишь правдоподобными гипотезами. Однако они могут найти подтверждение в ходе дальнейшего анализа.



*Рисунок 3.2.3. Сравнение распределений частот ответов на вопрос «Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?» для выборок населения и предпринимателей*

Теперь установим, как зависит удовлетворенность взаимодействиями с властью от того, было ли это взаимодействие сопряжено с коррупционной ситуацией или нет, как это делалось при изучении выборки населения. Результат представлен на диаграмме следующего рисунка.



*Рисунок 3.2.4. Зависимость удовлетворенности последним взаимодействием с властью по ответам на вопрос «28. Как бы Вы оценили результат этого контакта, насколько он Вас удовлетворил?» от ответов на вопрос «29. Как Вы считаете, в этой ситуации, о которой Вы сейчас вспомнили, возникала необходимость решить Вашу проблему с помощью неформального вознаграждения, подношения (взятки), независимо от того, сделали Вы это, или нет?»*

Мы видим на диаграмме существенные различия в распределениях частот, что подтверждается очень низкой доверительной вероятностью (3,12E-17), причем, конечно, меньше удовольствия вызывают взаимодействия, оборачивающиеся коррупционной ситуацией. Однако, как и в случае выборки населения, имеется немало респондентов, которые отвечают довольно парадоксально: они удовлетворены взаимодействием при том, что оно обернулось коррупционной ситуацией или не удовлетворены в ситуации, не оказавшейся коррупционной.

Анализ показывает, что на такую парадоксальную реакцию влияют и ситуация, и особенности бизнеса, и свойства самих предпринимателей-респондентов. Оказывается, что доля, выражающих удовлетворение разной степени в коррупционной ситуации, возрастает в два – два с половиной раза, когда предприниматели в коррупционной ситуации решают проблемы, сопряженные с их собственной инициативой или преодолением важных препятствий (обеспечить место во власти представителю своего бизнеса; получить преимущество в конкурентной борьбе; обеспечить нужное судебное решение; преодолеть административные препятствия, мешающие развитию бизнеса; защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов; открыть собственное дело). И наоборот, повышенную неудовлетворенность в некоррупционной ситуации вызывают проблемы, которые должны, по убеждениям и традиционной практике, решаться без особых проблем (вроде сдачи отчетности). Выясняется также, что чаще обычного среди удовлетворенных попаданием в коррупционную ситуацию обнаруживаются представители торговли; крупный бизнес, а также индивидуальные предприниматели. Напротив, неудовлетворенными в некоррупционной ситуации чаще обычного оказываются представители крестьянских хозяйств. Наконец, неудивительно, что удовлетворенными при попадании в коррупционную ситуацию с повышенной частотой оказываются те респонденты, которые на вопрос **«11.Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки...»** выбирают ответы «Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать» или «Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела». Представленная картина логично довершается следующим

*11.08.2014 Глава ОАО «Кыргызалтын» Токон Мамытов: В «Кыргызалтыне» были коррупционные проявления, не было порядка, производственной дисциплины, допускались факты хищения золота, был плохой менеджмент, плохой подбор и расстановка кадров. Это при моем назначении и президент, и премьер-министр страны подчеркивали. Было высказано замечание, что одни и те же проворовавшиеся, проитрафившиеся кадры назначались на новые должности. Например, одного директора комбината снимают с должности, дают отпуск и возможность отдохнуть в «Кыргызском взморье» и через месяц ставят на руководящую должность на другом комбинате. Об этом мне рассказывали в трудовых коллективах, когда я с ними встречался. Они так и сказали – «воруют», просили реорганизовать службы безопасности. ([http://www.knews.kg/econom/53297\\_tokon\\_mamyitov\\_finansovoe\\_polojenie\\_kyrgyzalty\\_ina\\_ochen\\_tvaieloe/](http://www.knews.kg/econom/53297_tokon_mamyitov_finansovoe_polojenie_kyrgyzalty_ina_ochen_tvaieloe/))*

штрихом: среди тех, кто проявляет личную инициативу дать взятку в коррупционной ситуации, в полтора раза чаще встречаются довольные взаимодействием с представителем государства, чем в целом по всей выборке.

Обнаруженный парадоксальный выбор и социальный портрет тех, кто его делает, подталкивают к следующим выводам. **Выбор в пользу коррупционной сделки нередко является сознательным и целенаправленным выбором взяткодателей.** На этот выбор влияют три взаимосвязанных обстоятельства: характер проблем, решаемых предпринимателями; свойства бизнеса; убеждения предпринимателей. Это означает, что снижение уровня коррупции должно учитывать все три аспекта взаимодействия представителей бизнеса и власти.

### 3.2.2. Зависимость характера взаимодействия с властью от ситуации

Анкета предпринимателей позволяет описать характер взаимодействия с помощью серии вопросов, позволяющих определить, с одной стороны, тип органа власти, с которым происходило взаимодействие, а с другой стороны – тип проблемы, которая должна была решаться в процессе взаимодействия. Тип органа власти определялся вопросами о ветви власти (вопрос 40), об уровне власти, точнее – территория, на которую распространялись полномочия должностного лица (вопрос 41), и вид регулирования, осуществлявшийся органом власти (вопрос 42). Вопрос с множественным выбором ответа 42 предоставлял респондентам возможность выбрать до трех вариантов ответа из предлагаемого списка для описания решавшейся проблемы (далеко не всегда ее можно объяснить одним словом).

Следующая таблица представляет распределения частот ответов на вопрос об удовлетворенности результатами взаимодействия, в зависимости от типа органа власти отдельно по каждым трем классификациям типа, задаваемым ответами на вопросы 40, 41 и 42. Анализ соответствующих таблиц сопряженности выявил существенные статистические зависимости с доверительной вероятностью меньшей  $1,0E-23$ .

По данным приведенной таблицы можно выделять полярные ситуации. Например, контакты с органами, осуществляющими налоговое, фискальное регулирование, оцениваются как довольно удовлетворительные (более половины оценок «Вполне удовлетворил»). А судебная власть удостоена невысоких оценок<sup>27</sup>.

---

<sup>27</sup> Здесь не используется в качестве очевидного примера взаимодействия с Аппаратом президента, поскольку число случаев таких взаимодействий весьма мало. Оно так мало, что дальше в тексте этот орган власти не фигурирует при построении оценок коррупционной практики из-за недостатка данных для получения надежных оценок.

Таблица 3.2.1. Удовлетворенность взаимодействием с властью, выраженная частотами (в процентах) ответов на вопрос 28 для органов власти разного вида. По столбцам – 1: Полностью удовлетворил; 2: Частично удовлетворил; 3: Совсем не удовлетворил; 3/0: Затрудняюсь ответить

вопрос	Тип органа власти	Варианты ответа			
		1	2	3	3/0
40 (ветвь власти)	1. Законодательная власть	35,2	39,8	19,3	5,7
	2. Исполнительная власть	44,2	38,3	14,7	2,8
	3. Судебная власть	25,0	40,6	31,3	3,1
	4. Аппарат президента	16,7	33,3	50,0	0,0
41 (терри- тория полномоч ий)	1. Страна	25,0	27,5	37,5	10,0
	2. Бишкек или Ош	41,3	38,8	17,5	2,5
	3. Область	29,2	40,4	28,1	2,3
	4. Город (кроме г. Ош и г. Бишкек)	49,7	34,2	10,3	5,9
	5. Район города, сельский район	38,9	43,1	14,2	3,8
42 (тип регулиру- вания)	1. Нефинансовое контрольное, надзорное	32,7	44,9	20,5	2,0
	2. Фискальное, налоговое	53,5	32,6	11,3	2,6
	3. Лицензионное	39,3	26,2	23,8	10,7
	4. Таможенное	36,4	50,0	4,5	9,1
	5. Правоохранительное	25,5	53,9	16,7	3,9

В следующей таблице сравниваются оценки удовлетворенности от взаимодействия с властью в зависимости от проблемы, которая решалась респондентами (вопрос 43). В таблице, помимо распределения частот ответов, для каждой проблемы приведены доверительные вероятности, характеризующие проверку гипотезы о независимости при анализе таблиц сопряженности между ответами на вопрос об удовлетворенности и ситуациями, отмечавшимися респондентами<sup>28</sup>. Мы видим только пять случаев низкой доверительной вероятности, когда возможно отклонение нулевой гипотезы о независимости: это проблемы с номерами 1, 2, 4, 5 и 8. Любопытно, что все пять случаев сопряжены с низкими оценками удовлетворенности. Следует обратить внимание, что снова в этот набор попадает взаимодействие с судебной властью.

Любопытно также, что наивысшей оценки удостоено решение проблемы «7. Получить государственный или муниципальный заказ». Этот факт заслуживает отдельного обсуждения, поскольку возможны альтернативные гипотезы, объясняющие это достижение. Похоже, что в данном случае проявляется влияние нескольких факторов, из которых два очевидны. Во-первых, если забежать вперед и обратиться к таблице 3.5.3, то легко обнаружить, что обсуждаемая проблема с риском коррупции в размере 23,3% входит в тройку проблем с наименьшим риском коррупции. Это позволяет предположить, что в этой сфере коррупционное давление на бизнес относительно невелико. Во-

<sup>28</sup> Поскольку вопрос 43 допускает несколько ответов, то в данном случае анализ таблиц сопряженности сопоставляет оценки респондентов, которые отметили данную проблему при своем последнем контакте с властью с остальными респондентами, которые при последнем контакте решали другие проблемы. Это оставляет возможность сопоставлять все проблемы друг с другом по оценкам удовлетворенности.

вторых, несомненно, что победа в тендере – важное достижение, укрепляющее позиции в бизнесе, и почти любой предприниматель, имеющий опыт такой победы, сохраняет позитивное отношение к этому опыту. Что касается проигравших, то при низком риске коррупции, на что указывалось выше, можно ожидать значимую долю тех, кто удовлетворен конкурсной процедурой.

*Таблица 3.2.2. Удовлетворенность взаимодействием с властью, выраженная частотами (в процентах) ответов на вопрос 43 в зависимости от решаемой проблемы (вопрос 43). По столбцам – 1: Полностью удовлетворил; 2: Частично удовлетворил; 3: Совсем не удовлетворил; 3/0: Затрудняюсь ответить; P – доверительная вероятность*

Проблема	Варианты ответа				P
	3/0	1	2	3	
1. Открыть новое дело	10,2	35,2	29,5	25,0	4,92E-04
2. Решить проблему со сдачей отчетности	3,2	51,6	36,9	8,4	8,57E-10
3. Ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти	4,8	39,6	38,4	17,3	0,295
4. Смягчить требования при проверках контролирующих органов	2,8	37,4	42,0	17,8	0,006
5. Защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов	2,0	33,1	43,2	21,6	0,006
6. Преодолеть административные препятствия, мешающие развитию бизнеса	5,2	36,5	46,1	12,2	0,192
7. Получить государственный или муниципальный заказ	4,7	55,8	27,9	11,6	0,186
8. Обеспечить нужное судебное решение	5,0	17,5	40,0	37,5	6,35E-04
9. Победить в борьбе за приобретение собственности	4,8	37,1	41,9	16,1	0,835
10. Получить преимущество в конкурентной борьбе	2,1	33,3	54,2	10,4	0,072
11. Обеспечить место во власти представителю своего бизнеса	3,1	18,8	59,4	18,8	0,033
12. Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения	5,0	25,0	52,5	17,5	0,165
13. Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях	0,0	31,8	59,1	9,1	0,143
14. Получить земельный участок в собственность, в аренду или продлить договор аренды земли	4,4	42,6	27,9	25,0	0,109
15. Получить лицензию или разрешение на определенный вид деятельности	3,8	35,8	39,6	20,8	0,281

Проведенный выше анализ затрагивает лишь экстремальные по степени удовлетворенности ситуации. Для более тонкого анализа нужно перейти к сопоставлению с помощью индикаторов, которые были введены и описаны выше в параграфе 1.1: P – спрос на услугу; I – интенсивность потребления услуги; S – рейтинг удовлетворенности услугами. Для сравнения органов власти и ситуаций будут использоваться индикаторы P и S, а для сравнения бизнесов и

регионов – I и S. Следующие две таблицы дают возможность сравнения для разных типов органов власти и ситуаций.

*Таблица 3.2.3. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых предпринимателям, в зависимости от типа органа власти. P – спрос на услугу; S – рейтинг удовлетворенности услугами*

вопрос	Тип органа власти	P	S
40 (ветвь власти)	1. Законодательная власть	7,3	0,569
	2. Исполнительная власть	71,0	0,628
	3. Судебная власть	2,7	0,473
	4. Аппарат президента	0,6	0,356
41 (терри- тория полно- мочий)	1. Страна	3,4	0,446
	2. Бишкек или Ош	19,9	0,604
	3. Область	14,3	0,505
	4. Город (кроме г. Ош и г. Бишкек)	36,5	0,672
	5. Район города, сельский район	17,6	0,607
42 (тип регулиру- вания)	1. Нефинансовое контрольное, надзорное	25,3	0,554
	2. Фискальное, налоговое	35,5	0,683
	3. Лицензионное	7,0	0,567
	4. Таможенное	1,8	0,638
	5. Правоохранительное	8,5	0,538

Мы видим, что таблица 3.2.3 содержит данные об ответах на три вопроса. Каждый из них задает свою классификацию органов власти. В каждой из этих трех классификаций мы находим один из вариантов, на который приходится максимум спроса. Показательно, что на них же приходится максимум удовлетворенности взаимодействием (все три случая выделены цветом). Не удивительно, что максимум взаимодействий приходится на исполнительную власть: она наиболее многочисленна и реализует наибольшее число функций, связанных с повседневной жизнью бизнеса. Интереснее результат, согласно которому максимум удовлетворенности приходится на уровень городов (кроме Бишкека и Оша) и сферу налогового – фискального регулирования. Противоположная тенденция проявляется для первых двух классификаций (вопросы 40 и 41). Другим цветом помечены случаи, когда минимальны и доли взаимодействия (спрос) и удовлетворенность взаимодействием.

Теперь обратимся к данным таблицы 3.2.4. Здесь, во-первых, особняком стоят суды, удостоенные выделяющейся наименьшей оценкой. Во-вторых, наиболее благосклонной оценкой выделяется проблема «7. Получить государственный или муниципальный заказ», о которой шла речь выше. В-третьих, первые шесть позиций в списке решаемых проблем занимают те из них, которые государство должно решать эффективно и не создавая излишних проблем бизнесу, если хочет развивать экономику. И именно подавляющая часть всех взаимодействий приходится на эти проблемы. Независимо от величины оценок, это означает, что из-за излишних преград и неэффективного

администрирования бизнес должен тратить слишком много времени и сил на преодоление необоснованных административных барьеров.

*Таблица 3.2.4. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых предпринимателям, в зависимости от типа решаемой проблемы. P – спрос на услугу; S – рейтинг удовлетворенности услугами*

Вид услуги	P	S
1. Открыть новое дело	14,7	0,544
2. Решить проблему со сдачей отчетности	29,0	0,688
3. Ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти	28,0	0,597
4. Смягчить требования при проверках контролирующих органов	23,8	0,585
5. Защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов	12,4	0,549
6. Преодолеть административные препятствия, мешающие развитию бизнеса	9,6	0,605
7. Получить государственный или муниципальный заказ	3,6	0,692
8. Обеспечить нужное судебное решение	3,3	0,413
9. Победить в борьбе за приобретение собственности	5,2	0,591
10. Получить преимущество в конкурентной борьбе	4,1	0,599
11. Обеспечить место во власти представителю своего бизнеса	2,6	0,501
12. Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения	3,4	0,533
13. Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях	1,8	0,598
14. Получить земельный участок в собственность, в аренду или продлить договор аренды земли	5,7	0,576
15. Получить лицензию или разрешение на определенный вид деятельности	8,8	0,565

### 3.2.3. Зависимость характера взаимодействия с властью от особенностей бизнеса

Прежде всего, необходимо напомнить, что в данном фрагменте доклада невозможно использование характеристики «Спрос на услугу», поскольку при данном способе ее подсчета она характеризует не спрос, а пропорцию той или иной разновидности бизнеса в выборке. Это связано с тем, что все респонденты, представляющие свой бизнес, отвечают на вопрос о последнем контакте с представителем государства. Это значит, например, что чем больше, индивидуальных предпринимателей, тем больше будет их доля среди контактировавших с властью по-сравнению, например, со средним бизнесом. В этой ситуации релевантно использование характеристики интенсивности. Равным образом это касается и следующего подпараграфа 3.2.4.

Представители торговли и сферы обслуживания явно интенсивнее вынуждены взаимодействовать с органами власти, но при этом они больше удовлетворены этим взаимодействием, чем представители сферы производства.

Аналогичную закономерность мы наблюдаем и в двух следующих таблицах<sup>29</sup>: бизнес, менее интенсивно взаимодействующий с властью, в меньшей степени удовлетворен этим взаимодействием.

*Таблица 3.2.5. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых предпринимателям, в зависимости от сферы экономики, в которой работает бизнес. I – интенсивность потребления услуги; S – рейтинг удовлетворенности услугами*

<b>сфера экономики</b>	<b>I</b>	<b>S</b>
1. Промышленность, строительство, транспорт	1,227	0,563
2. Торговля	1,626	0,649
3. Обслуживание	1,579	0,611

*Таблица 3.2.6. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых предпринимателям, для бизнеса с разным числом работающих. I – интенсивность потребления услуги; S – рейтинг удовлетворенности услугами*

<b>Число работающих</b>	<b>I</b>	<b>S</b>
1 – 4	1,118	0,583
5 - 19	1,458	0,611
20 – 99	1,773	0,615
Более 100	2,105	0,610

*Таблица 3.2.7. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых предпринимателям, для бизнеса, принадлежащего разным категориям. I – интенсивность потребления услуги; S – рейтинг удовлетворенности услугами*

<b>категория бизнеса</b>	<b>I</b>	<b>S</b>
Индивидуальный предприниматель	1,141	0,579
Малый бизнес	1,405	0,614
Средний бизнес	1,816	0,623
Крупный бизнес	2,308	0,604

### 3.2.4. Региональные особенности взаимодействия бизнеса с властью

В данных Таблицы 3.2.8 поражает, прежде всего, большой разброс значений интенсивности потребления государственных услуг: от Баткенской области с интенсивностью 0,650 до Иссык-Кульской области с 3,153.

Второе доступное наблюдение: в целом воспроизводится установленная выше статистическая зависимость – чем выше интенсивность взаимодействия, тем выше удовлетворенность взаимодействиями.

<sup>29</sup> В этих двух таблицах мы видим скоординированное сходство результатов: повторяются тенденции по мере увеличения числа работающих и по мере изменения уровня бизнеса от индивидуальных предпринимателей до крупного бизнеса. В этом нет ничего удивительного: ясно, что чем крупнее бизнес, тем больше число работающих. Анализ сопряженности между этими двумя переменными дает следующий результат: лишь 16% наблюдения расположены в таблице сопряженности за пределами главной диагонали; доверительная вероятность равна машинному нулю. Поэтому ниже мы будем рассматривать только вторую из указанных переменных – уровень бизнеса.

Таблица 3.2.8. Характеристики рынка государственных услуг, предоставляемых предпринимателям, для бизнеса, работающего в областях и городах Кыргызской Республики. *I* – интенсивность потребления услуги; *S* – рейтинг удовлетворенности услугами

Область (город)	I	S
г. Бишкек	2,252	0,680
Чуйская обл	1,525	0,612
Иссык-Кульская обл	3,153	0,790
Нарынская обл	0,895	0,450
Таласская обл	0,978	0,619
г.Ош	1,420	0,577
Ошская обл	1,679	0,464
Джалал-Абадская обл	1,361	0,681
Баткенская обл	0,650	0,555
<b>Кыргызстан в целом</b>	<b>1,476</b>	<b>0,603</b>

Представленные выше данные нуждаются в следующих комментариях. Археологи открыли древнеегипетский манускрипт, относящейся к эпохе Древнего Царства (2575 – 2134 гг. до н.э.). По содержанию это нечто вроде учебника, подготовленного высокопоставленным жрецом для своих подчиненных в те времена, когда жрецы выполняли не только религиозные, но и административные функции. Одно из поучений содержало следующий текст: «...проситель более желает внимания к его словам, нежели исполнения того, ради чего он пришел»<sup>30</sup>. Поразительно, но спустя тысячелетия аналогичный результат был получен в исследованиях, проводившихся Фондом ИНДЕМ<sup>31</sup>. В обоих случаях речь идет о том, что атмосфера взаимодействия между клиентом<sup>32</sup> и должностным лицом для клиента не менее важна (как минимум), чем практический результат взаимодействия. Коль

*25. 03. 2014 Комитет парламента по экономической и фискальной политике в третьем чтении одобрил законопроект, запрещающий фирмам чиновников участвовать в государственных тендерах. Решение поддержано большинством голосов парламентариев.*

*Поправки вносятся в законы о государственных закупках, о противодействии коррупции, в Кодекс об административной ответственности. Согласно им «поставщиками, учредителями или участниками которых являются лица, занимающие политические государственные, политические муниципальные должности, специальные государственные должности, а также должности в органах прокуратуры и других правоохранительных органах и их близкие родственники, запрещается участвовать в тендере, финансируемом за счет республиканского или муниципальных бюджетов».*

*([http://www.knews.kg/politics/47166\\_komitet\\_jk\\_v\\_tretem\\_chtenii\\_odobril\\_proekt\\_zakona\\_zapreshchavuschiy\\_firmam\\_chinovnikov\\_uchastvovat\\_v\\_gostenderah/](http://www.knews.kg/politics/47166_komitet_jk_v_tretem_chtenii_odobril_proekt_zakona_zapreshchavuschiy_firmam_chinovnikov_uchastvovat_v_gostenderah/))*

<sup>30</sup> Цитируется по: Франкфорт Г., Франкфорт Г.А., Уилсон Дж., Якобсен Т. *В преддверии философии. Духовные искания древнего человека* / Пер. с англ. – СПб.: Амфора, 2001.

<sup>31</sup> Определение факторов, влияющих на предоставление услуг по безопасности от преступных посягательств.

<sup>32</sup> Здесь термин клиент используется как обозначения лица, которому предоставляются некоторые услуги от имени государства.

скоро это так, то в оценках клиента удовлетворенности взаимодействием содержится не только его результат, но и социальное качество взаимодействия.

С другой стороны, на оценку социального качества взаимодействия влияют априорные представления клиента о желаемом качестве, иными словами – уровень притязаний относительно качества. На этот уровень притязаний, в свою очередь, влияют социальный статус клиента и отношение должностного лица к этому клиенту с его социальным статусом. (Например, при изучении работы судов и других органов власти в России Фондом ИНДЕМ было выявлено наличие существенно неравного, граничащего с дискриминацией, отношения должностных лиц к клиентам с разным социальным статусом).

Очевидно, что выявление всех указанных нюансов затруднено в рамках данного исследования как минимум по двум причинам. Первая: для этого нужно специализированное исследование. Вторая причина: для выявления влияния совместного действия немалого числа факторов требуются более значительные выборки.

### 3.3. Состояние общего рынка деловой коррупции

В данном исследовании впервые для анализа рынка деловой коррупции применялась методика, идентичная той, что использовалась при изучении рынка бытовой коррупции. Поэтому следующая таблица содержит ту же систему характеристик, что применялась для описания практики бытовой коррупции. Различаются только способы нормирования денежных характеристик. Причем возможностей для экономически осмысленных нормировок на базе официальной статистики в данном случае меньше.

*Таблица 3.3.1. Значения основных характеристик рынка деловой коррупции в Кыргызской Республике*

Характеристика	Значение
Коррупционный охват,	45,4
Риск коррупции,	29,0
Готовность давать взятки,	65,4
Интенсивность коррупции	1,296
Средний размер взятки, <i>сомы</i> .	67701
Среднегодовой коррупционный взнос, <i>сомы</i> .	87765
Объем рынка деловой коррупции, <i>млн сом</i> .	8336,6
Объем рынка деловой коррупции, нормированный ВВП (%)	2,69
Объем рынка деловой коррупции, нормированный выпуском (%)	1,35

Чтобы оценить смысл чисел, приведенных в таблице, проведем два сравнения: первое – с данными о российской деловой коррупции, второе сравнение – бытовой и деловой коррупции в Кыргызской Республике.

*Таблица 3.3.2. Сравнение характеристик рынков деловой коррупции в Кыргызской Республике и России*

<b>Характеристика</b>	<b>КР-2014</b>	<b>РФ-2005</b>
Коррупционный охват (%),	45,4	81,2
Интенсивность коррупции	1,296	1,795
Объем рынка деловой коррупции, нормированный ВВП (%)	2,69	53,7
Объем рынка деловой коррупции, нормированный выпуском (%)	1,35	30,8

Мы видим теперь, что по всем характеристикам, допускающим возможность сравнения, деловая коррупция в Кыргызской Республике имеет существенно меньший масштаб, чем в России. Особенно это касается двух последних характеристик – нормированных объемов рынков деловой коррупции.

Чтобы объяснить это различие, понадобится второе сопоставление, представленное ниже в Таблице 3.3.3. В ней первые четыре строчки занимают частотные характеристики практики коррупции, а затем – две денежные. Бросается в глаза близость значений частотных характеристик для бытовой и деловой коррупции. Для сравнения: в России коррупционный охват близок к 50 процентам в случае бытовой коррупции и существенно выше, как мы видим из таблицы 3.3.2, для деловой коррупции.

*Таблица 3.3.3. Сравнение характеристик рынков бытовой и деловой коррупции в Кыргызской Республике*

<b>Характеристика</b>	<b>бытовая коррупция</b>	<b>деловая коррупция</b>
Коррупционный охват,	44,7	45,4
Риск коррупции,	32,1	29,0
Готовность давать взятки,	71,9	65,4
Интенсивность коррупции	1,051	1,296
Средний размер взятки (сомы)	5237	67701
Объем рынка коррупции (млн. сом)	4356,7	8336,6

Если говорить о среднем размере взятки в Кыргызской Республике, то мы видим, что в случае деловой коррупции он в 13 раз выше, чем в случае бытовой коррупции. А если взять данные российского исследования 2005 года, то обнаружится, что средний размер взятки на рынке деловой коррупции в 1407 раз больше среднего размера взятки в бытовой коррупции.

К этому сопоставлению добавим следующие соображения. Опыт статистического анализа практики деловой коррупции показывает, что эмпирическое распределение размера взяток является склейкой двух

логнормальных распределений<sup>33</sup>. По данным нашего исследования, в эмпирическом распределении размера взяток кыргызских предпринимателей данная склейка не выделяется (за исключением нескольких крупных взяток). Вместе с тем, ниже, в параграфе 3.4 демонстрируется, что эмпирическое распределение ответов на вопрос **«15. Нередко от представителей бизнеса можно услышать, что им приходится давать взятки, оказывать услуги представителям власти. Как Вы полагаете, какую долю (в %) от ежемесячного оборота фирме, подобной Вашей, приходится тратить в виде такого «стимулирования» должностных лиц?»** весьма точно аппроксимируется склейкой двух логнормальных распределений. Отсюда напрашивается предположение, что предприниматели, дававшие крупные взятки с гораздо большей вероятностью отказывались называть размер взятки, чем остальные респонденты. Если это предположение справедливо, то из него следует, что средний размер взятки, а значит и объем рынка деловой коррупции недооценены и по этой причине, помимо тех, что упоминались в Части 1 доклада.

Косвенное подтверждение данного предположения можно получить следующим образом. В анкете предпринимателей наличествует вопрос **«25. Каков был примерный уровень оборота Вашей фирмы за последний месяц?»**. Преобразуем его в переменную, которая принимает значения номера квартильного интервала, в который попадает заявленная респондентом сумма. Используем анализ таблиц сопряженности для изучения зависимости между новой переменной и ответами респондентов на некоторые другие вопросы анкеты. Тогда выяснится, что респонденты из четвертого квартильного интервала, т.е. представляющие бизнес с большими оборотами, статистически значимо чаще остальных обладают следующими свойствами. Они дали последнюю взятку для того, чтобы выиграть тендер, и они взаимодействуют с чиновниками, чьи полномочия распространяются на всю страну. Картина дополняется данными Таблицы 3.4.2 из следующего параграфа, согласно которым средний размер взяток, передаваемых чиновникам республиканского уровня на порядок выше среднего размера взяток, получаемых остальными должностными лицами. В результате складывается модель типичного респондента, стесняющегося говорить подробно о своей последней взятке: он представляет бизнес с большими оборотами и дал взятку чиновнику республиканского уровня за выигрыш в тендере. Естественно ожидать, что респондент не будет называть сумму взятки, полагая, что этот вопрос слишком бесцеремонный в такой ситуации.

Впрочем, нельзя исключать и влияние другого упоминавшегося выше обстоятельства, вытекающего из данных Таблицы 3.3.3: близость значений

---

<sup>33</sup> Это означает, что до некоторого размера взятки действует логнормальное распределение с одними параметрами, а после этой границы – с другими параметрами. В таком случае явно выделяются область больших значений взяток со своими параметрами логнормального распределения и область малых-средних значений со своим логнормальным распределением. В российских исследованиях с 2001 по 2005 год первая область охватывала от 5 до 15 процентов респондентов-предпринимателей, заявивших о размере взятки.

частотных характеристик коррупционной практики на рынках бытовой и деловой коррупции. Оно, это обстоятельство, может означать, что эти два рынка сходны по механизмам своего функционирования, что бытовая и деловая коррупция не так разделены, как в России. Естественно, что размеры взяток различны, поскольку экономическая деятельность фирм сопровождается циркулированием денег иного масштаба, чем циркуляция денег, сопровождающая повседневную жизнь граждан. Это частное проявление того, что в России более мощная и богатая экономика.

Как указывалось в Части I доклада, все расчеты на данных опроса предпринимателей ведутся с помощью методов, компенсирующих вынужденные дефекты выборки. Может возникнуть вопрос: а действительно ли это так необходимо? Последняя таблица параграфа позволяет дать ответ на этот вопрос.

*Таблица 3.3.4. Сравнение характеристик рынка деловой коррупции в случае расчетов без учета весов респондентов и с учетом весов*

Характеристика	без учета весов	с учетом весов
Коррупционный охват, (%)	45,9	45,4
Готовность дать взятку (%)	63,7	65,4
Интенсивность коррупции	1,089	1,296
Средний размер взятки (сомы)	54447	67701
Объем рынка коррупции (млн. сом)	5239,16	8336,6

Мы видим в приведенной таблице как случай близких оценок (коррупционный охват), так и остальные случаи сдвигов в сторону уменьшения. Т.е., без учета весов мы бы недооценили масштаб деловой коррупции процентов на 30. Это связано с тем, что бизнес разного уровня по-разному представлен в регионах, а сами регионы представлены в выборке равномерно. Поэтому занижается доля больших взяток, что свойственно крупному бизнесу, который, как было показано выше, дает взятки несколько чаще.

### 3.4. Структура рынка деловой коррупции

Структура рынка деловой коррупции может быть описана набором специальных рынков, классифицируемых минимум по двум основаниям. Первое – типы органов власти, характеризующиеся так, как это делалось выше в параграфе 3.2. Второе основание – специальные рынки, образуемые разными отраслями экономики. Кроме того, естественно предполагать, что разными характеристиками коррупционной практики будут обладать бизнесы разного типа – разного масштаба, успешности, зависимости от государства. Результаты проверки подобных гипотез приводятся ниже в данном параграфе. При этом используется та же система характеристик, что и при анализе специальных рынков бытовой коррупции.

Использование характеристик практик коррупции и надежность получаемых статистических оценок при анализе социального рельефа практик деловой коррупции ограничены сравнительно небольшой готовностью респондентов отвечать на сенситивные вопросы, при том, что выборка невелика, а невысокое значение коррупционного охвата уменьшает число респондентов, от которых можно получить нужные сведения более чем вдвое. Мы должны учитывать, что лишь 544 респондента из 1200 указали на последнее попадание в коррупционную ситуацию; 348 признались, что дали взятку; из них 63 респондента затруднились назвать размер взятки, а 108 просто отказались дать ответ на вопрос о размере взятки. Это значит, что достаточно полная информация о последней коррупционной сделке респондентов имелась только для 177 предпринимателей.

### 3.4.1. Специальные рынки деловой коррупции, образованные разными типами органов власти

Начнем с двух таблиц, касающихся органов власти, с представителями, которого происходили изучаемые коррупционные взаимодействия. Они содержат оценки частотных и денежных характеристик специальных рынков деловой коррупции.

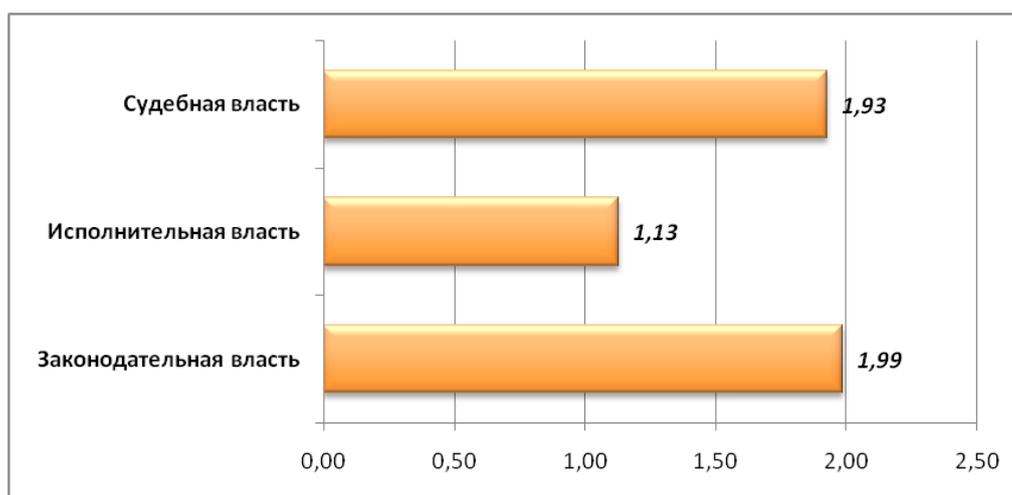
*Таблица 3.4.1. Значения частотных характеристик специальных рынков деловой коррупции, образованных разными типами органов власти. 1 – доля взяток на рынке (проценты); 2 – риск коррупции (проценты); 3 – готовность давать взятки (проценты); 4 – интенсивность коррупции*

вопрос	Тип органа власти	1	2	3	4
40 (ветвь власти)	1. Законодательная власть	14,5	56,8	72,4	1,525
	2. Исполнительная власть	80,3	24,9	62,4	1,233
	3. Судебная власть	5,2	54,5	68,2	1,304
41 (территориальность)	1. Страна	4,9	42,5	70,8	1,501
	2. Бишкек или Ош	21,4	27,2	58,7	0,993
	3. Область	23,7	55,2	68,9	1,495
	4. Город (кроме г. Ош и г. Бишкек)	33,8	21,0	70,5	1,001
	5. Район города, сельский район	16,2	31,8	65,9	0,950
42 (тип регулирования)	1. Нефинансовое контрольное, надзорное	30,3	34,2	61,8	1,196
	2. Фискальное, налоговое	39,5	26,5	64,1	1,449
	3. Лицензионное	12,9	41,7	79,2	1,533
	4. Таможенное	2,7	36,4	50,0	2,466
	5. Правоохранительное	14,6	36,3	70,5	0,848

Начнем с общего взгляда на данные таблицы 3.4.1. Мы видим существенный размах значений в частотах, характеризующих доли взяток на рынке деловой коррупции для всех трех классификаций органов власти (столбец 1). Условные частоты в столбце 2, характеризующие риск коррупции и полученные из соответствующих таблиц сопряженности, различны при доверительной вероятности, меньшей 0,0001. А вот видимые глазом, числовые

различия в готовности давать взятки не подтверждаются процедурами проверки статистических гипотез: для всех трех вопросов доверительные вероятности превосходят уровень 0,01, принятый в качестве порогового в нашем исследовании.

Интерпретируя различия в доле взяток на рынке (столбец 1) мы обязаны помнить, что в это различие вносят вклад два обстоятельства: первое – некоторый общий (и неведомый нам) уровень коррупции в том или ином органе (ветви, региональном звене) власти; второе обстоятельство – спрос на услуги тех или иных сегментов власти. Легко убедиться во влиянии второго обстоятельства, если вернуться немного назад и взглянуть на Таблицу 3.2.3. Естественно задаться вопросом: как увидеть собственное влияние коррупции, или, иными словами, как учесть объективное влияние спроса на услуги в доле взяток, чтобы осуществить сравнение только по уровню коррупции. Для ответа на этот вопрос можно исходить из следующего соображения. Предположим, что спрос на услуги некоторого органа власти А в два раза больше, чем спрос на услуги органа власти В. Предположим, что это соотношение сохраняется и когда мы рассматриваем доли взяток, приходящиеся на эти органы власти. Это означает, что различия в доле взяток определяется не тем, что чиновники в А в два раза коррумпираннее, чем в органе власти В, а только тем, что в А приходит больше «клиентов». Это рассуждение порождает простой способ ответить на поставленный выше вопрос: надо поделить долю взяток на рынке на спрос на услуги данного органа власти. Чем больше полученное отношение, тем выше **активность коррупции** в данном органе власти. Рисунок 3.4.1 представляет результаты таких расчетов для разных ветвей власти.

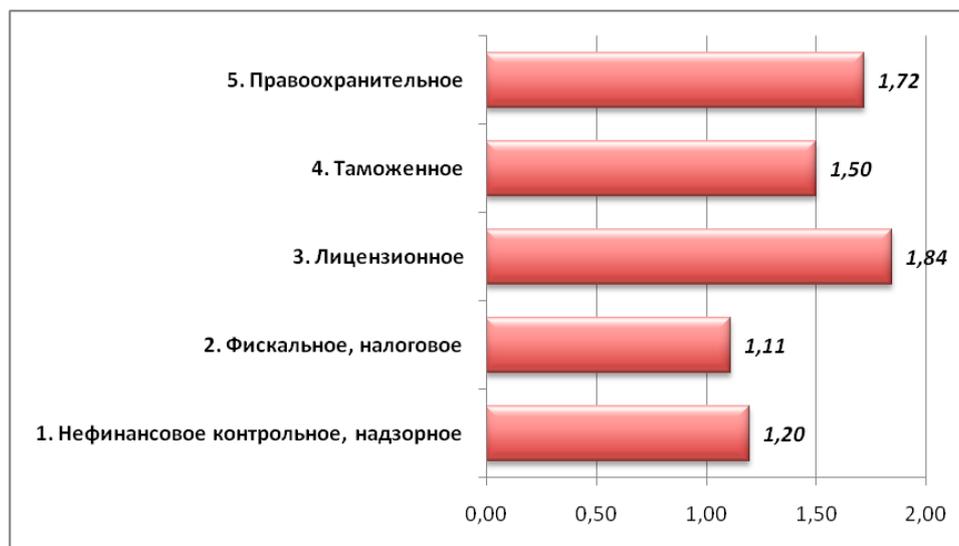


*Рисунок 3.4.1. Отношение доли взяток, приходящихся на разные ветви власти к величине спроса на услуги этих ветвей власти (активность коррупции)*

Результат, представленный на Рисунке 3.4.1, кажется неожиданным: исполнительная власть менее коррумпирана по введенному индикатору, чем две другие ветви власти. Однако тут нет ничего противоестественного. Понятно

ведь, что предприниматели много чаще приходят для решения своих проблем к представителям исполнительной власти в силу того, что повседневное решение их проблем предписано законами именно исполнительной власти по ее природе, что отражается в доминировании этой ветви на рынке государственных услуг. Любопытно другое: второе место законодательной власти на рынке услуг. В нормальной правовой ситуации контакты между бизнесом и законодательной властью минимальны и опосредованы официальными лоббистскими организациями. Напротив – суды являются нормальным и общепринятым инструментом решения проблем и конфликтов. Поэтому **второе место законодательной власти – явный тревожный признак.**

Если тот же индикатор – отношение доли взяток к спросу на услуги – применить к типам регулирования, то, как видно из приведенной, ниже диаграммы Рисунка 3.4.2, на первые места выходят лицензирование и правоохранительная деятельность.



*Рисунок 3.4.2. Отношение доли взяток, приходящихся на разные типы регулирования к величине спроса на услуги органов власти, осуществляющих данные типы регулирования (активность коррупции)*

Наконец, применение того же индикатора к классификации должностных лиц по территориальному масштабу полномочий (Таблица 3.4.1, вопрос 41) не выявило статистически значимых различий. Это значит, что по этому способу различения разных властных зон коррупционная активность распределена довольно равномерно.

Теперь рассмотрим с помощью следующей таблицы денежные характеристики практики деловой коррупции в Кыргызской Республике. Мы видим, что средний размер взятки (столбец 1) и средний годовой коррупционный взнос (столбец 2) не очень существенно разделяют различные ветви власти. Но объемы специальных коррупционных рынков (столбцы 3 и 4)

демонстрируют разительное различие. Оно определяется установленными выше различиями в коррупционной активности.

*Таблица 3.4.2. Значения денежных характеристик специальных рынков деловой коррупции, образованных разными типами органов власти. 1 – средний размер взятки (сомы); 2 – среднегодовой коррупционный взнос (сомы); 3 – объем рынка коррупции (млн. сомов); 4 – доля дохода на рынке (проценты)*

вопрос	Тип органа власти	1	2	3	4
40 (ветвь власти)	1. Законодательная власть	45304	69089	2076,2	27,9
	2. Исполнительная власть	55348	68244	5228,1	70,3
	3. Судебная власть	36666	47812	130,4	1,8
41 (территория полномочий)	1. Страна	357000	535857	2924,6	38,5
	2. Бишкек или Ош	40570	40286	543,4	7,1
	3. Область	36021	53851	2615,0	34,4
	4. Город (кроме г. Ош и г. Бишкек)	24677	24702	1361,1	17,9
	5. Район города, сельский район	7554	7176	161,7	2,1
42 (тип регулирования)	1. Нефинансовое контрольное, надзорное	74820	89485	2347,9	48,3
	2. Фискальное, налоговое	37440	54251	2119,3	43,6
	3. Лицензионное	24500	37559	257,6	5,3
	4. Таможенное	12500	30825	79,0	1,6
	5. Правоохранительное	4570	3875	58,5	1,2

Мы видим, что уровень полномочий должностных лиц существенным образом определяет различия в среднем размере взятки, что полностью соответствует старому российскому выражению «брать по чину». А вот различия в коррупционной активности, сопряженные с различиями в численности чиновников и разнообразии полномочий, приводят к иной иерархии объемов коррупционного рынка (столбцы 3 и 4). В результате областные должностные лица по совокупному коррупционному обороту приближаются к республиканским. Районный уровень – явный аутсайдер. Сохраняется иерархия разных типов регулирования от среднего размера взятки к объемам специальных рынков деловой коррупции. Но в последнем случае различия разительны в силу разницы в спросе на услуги. Любопытно, что по данным российских исследований систематически воспроизводится лидерство сферы нефинансового контрольно-надзорного регулирования, что мы видим и в последней таблице. Завершая, следует подчеркнуть аномально высокий уровень коррупции законодательной ветви власти, отмечавшийся и выше.

### 3.4.2. Характеристики практики деловой коррупции при решении бизнесом проблем разного типа

Сравнение разных проблем, решаемых предпринимателями, осмысленно при использовании двух показателей – риск коррупции и готовность давать взятки. Результаты сравнения приведены ниже в Таблице 3.4.3. Каждый из показателей представлены в таблице столбцом значений (x) и столбцом их

рангов (г) – чем выше значение показателя, тем меньше ранг, т.е. наименьшие ранги, соответствуют максимальному уровню коррупции по этим показателям.

Анализируя содержимое таблицы, легко увидеть, что, как правило, малым рангам риска коррупции соответствуют малые ранги готовности платить взятки, а большим рангам риска коррупции – большие ранги готовности платить взятки. Это наблюдение подтверждается вычислением рангового коэффициента корреляции между векторами значений двух показателей. Он оказался равен 0,643 при доверительном уровне 0,005. Это дает основания выделять проблемы, решению которых сопутствует наибольшие коррупционные риски в целом. В таблице три такие проблемы выделены цветом. Дополнительные исследования показывают, что проблема 5 – защита своей собственности и бизнеса не выделяет какую либо разновидность бизнеса. Что касается остальных двух проблем, проблема 10 – получение конкурентных преимуществ, то она специфична для бизнеса с наибольшими оборотами (доверительная вероятность, полученная методом Монте-Карло, равна 0,007). Обеспечение места во власти для представителей своего бизнеса специфично для крупного бизнеса и бизнеса, занятого в сфере торговли.

*Таблица 3.4.3. Значения частотных характеристик практики деловой коррупции при решении бизнесом разного типа проблем. 1 – риск коррупции (проценты); 2 – готовность давать взятки (проценты)*

Проблема	1		2	
	х	г	х	г
1. Открыть новое дело	43,2	7	57,7	13
2. Решить проблему со сдачей отчетности	15,2	15	64,6	11
3. Ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти	31,0	11	67,5	9
4. Смягчить требования при проверках контролирующих органов	41,8	8	72,6	4
5. Защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов	50,0	2	69,6	7
6. Преодолеть административные препятствия, мешающие развитию бизнеса	44,3	6	69,9	6
7. Получить государственный или муниципальный заказ	23,3	13	61,1	12
8. Обеспечить нужное судебное решение	41,0	9	69,6	8
9. Победить в борьбе за приобретение собственности	44,4	5	67,5	10
10. Получить преимущество в конкурентной борьбе	53,1	1	84,8	1
11. Обеспечить место во власти представителю своего бизнеса	45,2	4	72,7	3
12. Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения	25,0	12	50,0	14
13. Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях	22,7	14	50,0	15
14. Получить земельный участок в собственность, в аренду или продлить договор аренды земли	35,3	10	75,7	2
15. Получить лицензию или разрешение на определенный вид деятельности	48,1	3	71,7	5

Обращают на себя внимание проблемы, характеризующиеся относительно низким уровнем анализируемых показателей коррупции. Это проблемы «2. Решить проблему со сдачей отчетности», «13. Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях», «7. Получить государственный или муниципальный заказ» и «12. Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения». Впрочем, следует напомнить, что это лишь частотные характеристики.

### **3.4.3. Характеристики практики деловой коррупции для бизнеса разного типа**

В этом разделе мы рассмотрим характеристики коррупционной практики бизнеса разных типов. Следующие две таблицы связаны с разделением бизнеса на разные сферы экономики.

*Таблица 3.4.4. Значения частотных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса, работающего в разных сферах экономики. 1 – коррупционный охват; 2 – готовность давать взятки (проценты); 3 – интенсивность коррупции*

<b>сфера экономики</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
1. Промышленность, строительство, транспорт	37,7	64,6	1,296
2. Торговля	52,0	65,1	1,578
3. Обслуживание	49,4	66,5	1,045

*Таблица 3.4.5. Значения денежных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса, работающего в разных сферах экономики. 1 – средний размер взятки (сомы) ; 2 – среднегодовой коррупционный взнос (сомы); 3 – объем рынка коррупции (млн. сомов); 4 – доля дохода на рынке (проценты)*

<b>сфера экономики</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
1. Промышленность, строительство, транспорт	41544	53841	2211,6	24,7
2. Торговля	73239	115571	5330,5	59,6
3. Обслуживание	35490	37087	1403,8	15,7

Зафиксированное в первом столбце Таблицы 3.4.4 различие бизнеса из разных сфер экономики по охвату статистически значимо с доверительной вероятностью  $3,19E-05$ . Различия по готовности платить взятки исчезающе малы. Интенсивность снова обеспечивает лидерство торговле, как и в случае риска коррупции. Далее это лидерство укрепляется максимальным значением среднего размера взятки у представителей торговли, что, в конце концов, обеспечивает ей почти 60 процентов в общем объеме рынка деловой коррупции. Сфера торговли была высоко коррумпирована еще со времен советской власти, что во многом определяется высокой долей наличного оборота. Не случайно исследования экономики постсоветских стран демонстрируют высокий вклад торговли в теневую экономику. В случае Кыргызской Республики проведенное недавно исследование показало, что доля торговли (вместе с ремонтом

автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования) составляют почти половину общего объема теневой экономики<sup>34</sup>. В то же время масштаб коррупции и масштаб теневой экономики взаимосвязаны, что и обуславливает лидерство торговли, зафиксированное данными двух приведенных выше таблиц.

Следующие две таблицы позволяют сравнить бизнес по различным категориям его развития и масштаба. В таблице частотных характеристик различия по коррупционному охвату и готовности давать взятки статистически не значимы, чего нельзя сказать об интенсивности коррупции. Более того, мы видим нарастание интенсивности по мере роста масштаба бизнеса; крупный бизнес платит взятки в два раза чаще, чем индивидуальные предприниматели.

*Таблица 3.4.6. Значения частотных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса, принадлежащего разным категориям. 1 – коррупционный охват; 2 – готовность давать взятки (проценты); 3 – интенсивность коррупции*

категория бизнеса	1	2	3
Индивидуальный предприниматель	50,3	63,7	1,175
Малый бизнес	42,6	65,8	1,268
Средний бизнес	41,1	66,7	1,302
Крупный бизнес	46,7	69,8	2,382

*Таблица 3.4.7. Значения денежных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса, принадлежащего разным категориям. 1 – средний размер взятки (сомы); 2 – среднегодовой коррупционный взнос (сомы); 3 – объем рынка коррупции (млн. сомов); 4 – доля дохода на рынке (проценты)*

категория бизнеса	1	2	3	4
Индивидуальный предприниматель	6665	7831	380,2	3,9
Малый бизнес	29925	37945	1236,5	12,7
Средний бизнес	155063	201892	4980,5	51,1
Крупный бизнес	109081	259831	3151,1	32,3

Неожиданным следует признать следующий статистический факт, предъявляемый Таблицей 3.4.6: средний размер взятки среднего бизнеса превосходит средний размер взятки у крупного бизнеса. Одно из возможных объяснений – крупный бизнес чаще скрывает свои взятки, чем средний, о чем уже шла речь выше. Впрочем, за счет превосходства по интенсивности крупный бизнес обгоняет средний по среднегодовому коррупционному взносу. Поэтому лидерство среднего бизнеса по вкладу в общий объем деловой коррупции (столбцы 3 и 4) определяется его очевидным численным превосходством.

Остальные сравнения в данном параграфе будут проводиться только по частотным характеристикам практики коррупции. Следующая таблица

<sup>34</sup> Исследование теневой экономики в Кыргызской Республике. Инвестиционный круглый стол, 2012. Стр. 63 (Таблица 2.9.2).

предоставляет данные, позволяющие сравнить хозяйствующие субъекты с разной организационно-правовой формой.

*Таблица 3.4.8. Значения частотных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса с разной организационно-правовой формой. 1 – коррупционный охват; 2 – готовность давать взятки (проценты)*

<b>организационно-правовая форма</b>	<b>1</b>	<b>2</b>
Государственные предприятия	35,0	78,6
Хозяйственные товарищества и общества	49,2	63,7
Кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства	26,8	44,8
Индивидуальные предприниматели	47,9	66,8

Различия по охвату статистически значимы (с доверительной вероятностью  $4,56E-05$ ). Мы видим лидера – хозяйственные товарищества и общества – и аутсайдера – кооперативы и крестьянские хозяйства. Их крайние позиции сохраняются и по готовности давать взятки, но в данном случае доверительная вероятность перешагивает критическое значение в  $0,01$ , установленное в данном исследовании как порог для отбраковки незначимых закономерностей. В целом различия в организационно-правовой форме не очень влияют на уровень коррупции.

### 3.5. Региональные особенности рынка деловой коррупции

В зависимости от масштабов и укорененности коррупции в системе базовых социальных отношений в разной степени проявляются различия в коррупционной практике в пространстве социальных позиций. Это касается и экономико-административного географического пространства. Причем чем масштабнее коррупция и чем глубже она проникает в социальную ткань общества, тем меньше различия в уровне коррупции. Справедливо и обратное утверждение. Две следующие таблицы позволяют оценить масштаб региональных различий в уровне коррупции.

Рассмотрим сначала частотные характеристики практики деловой коррупции, представленные в Таблице 3.5.1. Бросается в глаза очевидное разнообразие значений всех характеристик. В этом нет ничего удивительного. Исследование Фонда ИНДЕМ и ТИ-Россия «Региональные индексы коррупции»<sup>35</sup> в 2002 году проводилось на 40 регионах. Отношение максимальной интенсивности коррупции к минимальной составило  $3,75$ . По данным Таблицы 3.5.1 оно равно  $3,27$  – чуть меньше. Примерно в десять раз различаются значения в столбцах 2 и 3. Велико и разнообразие сочетаний значений характеристик у разных регионов. Исык-Кульская область характеризуется, например, рекордно низким охватом (столбец 1), но по интенсивности коррупции она на почетном третьем месте. Нарынская и

<sup>35</sup>[http://www.anti-corr.ru/rating\\_regions/index.htm](http://www.anti-corr.ru/rating_regions/index.htm)

Таласская области имеют одинаковую наименьшую долю взяток на рынке (столбец 2), но в два раза различаются по готовности давать взятки (столбец 4).

*Таблица 3.5.1. Значения частотных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса, работающего в разных административных единицах. 1 – коррупционный охват; 2 – доля взяток на рынке (проценты); 3 – риск коррупции (проценты); 4 – готовность давать взятки (проценты); 5 – интенсивность коррупции*

Область (город)	1	2	3	4	5
г. Бишкек	60,8	13,2	23,1	59,5	1,196
Чуйская обл.	69,1	37,4	52,8	82,6	1,277
Иссык-Кульская обл.	18,8	4,2	6,8	60,0	1,647
Нарынская обл.	41,6	3,7	16,7	40,6	0,954
Таласская обл.	31,4	3,7	11,8	81,3	0,783
г.Ош	48,9	8,4	23,1	68,2	0,736
Ошская обл.	53,3	19,7	46,7	57,4	2,405
Джалал-Абадская обл.	20,4	4,5	6,8	48,5	1,716
Баткенская обл.	34,4	5,3	30,2	59,4	0,892
<b>Кыргызская Республика</b>	<b>45,4</b>		<b>29,0</b>	<b>65,4</b>	<b>1,296</b>

Если теперь обратиться к Таблице 3.5.2, то мы увидим еще большее разнообразие. Оно определяется, прежде всего, разбросом значений среднего размера взятки (столбец 1) – от Ошской области в качестве лидера (60233 сом) до Нарынской области в качестве аутсайдера (1500 сом). Разрыв в сорок раз. Вернувшись к данным российского исследования 2002 года, мы обнаружим разрыв в 220 раз. Можно предположить, что разрыв так велик, потому что мы сталкиваемся с некими статистическими аномалиями на краях. Если отбросить наибольшее и наименьшее значения, то тогда разрыв сократится до 89 раз – весьма большой разрыв, и больший чем в Кыргызской Республике.

*Таблица 3.5.2. Значения денежных характеристик практики деловой коррупции для бизнеса, работающего в разных административных единицах. 1 – средний размер взятки (сомы); 2 – среднегодовой коррупционный взнос (сомы); 3 – объем рынка коррупции (млн. сомов); 4 – доля дохода на рынке (проценты)*

Область (город)	1	2	3	4
г. Бишкек	38393	45918	1389,7	14,8
Чуйская обл.	25050	31989	2613,4	27,8
Иссык-Кульская обл.	26600	43810	218,2	2,3
Нарынская обл.	1500	1431	5,1	0,1
Таласская обл.	18645	14599	94,1	1,0
г.Ош.	40283	29648	394,0	4,2
Ошская обл.	60223	144836	4218,6	44,9
Джалал-Абадская обл.	36500	62634	292,0	3,1
Баткенская обл.	41250	36795	162,5	1,7
<b>Киргизская Республика</b>	<b>54447</b>	<b>70563</b>	<b>8336,6<sup>36</sup></b>	

Теперь обратим внимание на области, название которых выделено цветом в Таблице 3.5.2. Респонденты из этих областей чаще остальных уклонялись от ответа на вопрос о размере взятки. В результате средний размер взятки и объем регионального рынка деловой коррупции определены в этих случаях лишь по нескольким наблюдениям. Значит, к этим данным надо относиться с повышенной осторожностью. Особенно это касается Нарынской области, что побуждает воздержаться от объяснения ее позиции в качестве наиболее честного региона.

В странах, в которых экономика, культура и прочие общественные блага не распределены более или менее по стране, но сосредоточены в столичных центрах (к таким относятся Кыргызская Республика и Россия), принято считать, что столица является рекордсменом коррупции. Хотя бы потому, что столицы в таких странах богаче других регионов, а там, где много денег, там больше коррупции. Это не совсем верно. Мы видим из Таблицы 3.5.2, что Бишкек по среднему размеру взятки занимает лишь третье место. А в России Москва даже не попадет в тройку призеров. Это связано с тем, что равновесная цена взятки устанавливается балансом между жадностью чиновников, подстегиваемой платежеспособностью взяткодателей, и способностью предпринимателей (и граждан вообще) сопротивляться этой жадности. Последнее зависит от многих факторов. Перечисли некоторые из них:

1. Состояние бюрократии и организация государственной (публичной) службы.

<sup>36</sup> Использование средних робастных для вычисления среднего размера взятки дает более надежные оценки, но имеет один побочный эффект: теряется аддитивность среднего арифметического. Одно из проявлений этого факта таково. Если просуммировать объемы коррупционных рынков по всем территориям, то полученная сумма будет не равна общему объему рынка деловой коррупции по стране. Как правило, это различие невелико, а сумма объемов специальных рынков несколько меньше общего объема рынка. В данном случае мы сталкиваемся с противоположной ситуацией: если просуммировать объемы рынков по всем территориям, то сумма окажется больше общего объема рынка. Это вызвано тем, что имеет небольшая положительная зависимость между интенсивностью коррупции и средним размером взятки. Главный вклад в эту зависимость вносит, как нетрудно видеть, Ошская область.

2. Работа правоохранительных органов.
3. Многообразие видов хозяйственной деятельности. Там, где она велика, у бизнеса есть возможность менять сферы деятельности, ускользая от коррупционного давления.
4. Собственная антикоррупционная активность общества и ассоциаций бизнеса – в частности. Последнее обычно недооценивается. Но, как не парадоксально, именно здесь расположен основной антикоррупционный ресурс.

В Бишкеке работают как минимум три фактора из четырех. Здесь легче искать защиты от действий властей нижнего уровня, обращаясь даже к высшему. Здесь более диверсифицированная экономика. Здесь более активное гражданское общество (в частности – независимые СМИ). Поэтому здесь возможность сопротивляться коррупционному давлению выше, а потому в среднем ниже размер взяток. (Все это справедливо, конечно, и для Москвы).

Перейдя ко второй характеристике – средний годовой коррупционный взнос, мы увидим тех же лидера и аутсайдера. А разрыв вырос до 101. Это связано с высоким значением интенсивности коррупции в Ошской области (см. Таблицу 3.5.1, столбец 5). Наконец, перейдя в столбце 3 к объему региональных рынков деловой коррупции, мы видим тех же лидера и аутсайдера, но разрыв достигает 827. Такой разрыв кажется гигантским. Но если снова обратиться к российским данным и посчитать разрыв, предварительно отбросив наименьшее и наибольшее значения, то мы обнаружим разрыв величиной в 600. А если бы мы не отбрасывали экстремальные значения, то увидели бы значение разрыва, равное 7667.

Объяснение такого разнообразия – очень непростая задача, а совокупность причин простирается от историко-культурных до экономических. Это отдельная исследовательская проблема. Но некоторые соображения лежат на поверхности. Речь идет о региональной структуре предпринимательства. Если обратиться к последним официальным

*02.04.2014 К сожалению, коррупция продолжает оставаться серьезной проблемой для бизнеса в стране, второй по значимости, с точки зрения бизнес сектора, после проблемы политической нестабильности. Об этом глава офиса Всемирного банка в Кыргызстане Александр Кремер сообщил на круглом столе «Обследование бизнес среды и эффективности предприятий в Кыргызстане 2013 года».*

*Между тем, результаты проведенного исследования в Кыргызстане, по его словам, указывают на положительные тенденции в бизнес среде в 2013 году по сравнению с 2008 годом.*

*«Так, например, улучшилось восприятие фирмами режима налогообложения и налогового администрирования. Эти изменения являются следствием налоговых реформ, проведенных правительством страны. Также улучшилось восприятие качества материально – технической инфраструктуры, что является результатом недавних значительных инвестиций», - отметил Александр Кремер.*

*([http://www.knews.kg/econom/47567\\_korrupsiya\\_prodoljajet\\_ostavatsya\\_sereznoy\\_problemy\\_dlya\\_biznesa\\_v\\_kyrgyzstane\\_aleksandr\\_kremer/](http://www.knews.kg/econom/47567_korrupsiya_prodoljajet_ostavatsya_sereznoy_problemy_dlya_biznesa_v_kyrgyzstane_aleksandr_kremer/))*

данным статистики, представленной Национальным Статистическим Комитетом КР в апреле сего года, то мы обнаружим немало полезного. В частности, наибольшее число хозяйствующих субъектов расположено как раз в Ошской области (127617 из 590364 по стране). Тем же обстоятельством может объясняться высокий результат Чуйской области. Чуйская и Ошская область лидируют по числу предприятий торговли. А мы видели выше, что сфера торговли лидирует по доле, занимаемой в общем объеме рынка деловой коррупции. Это немногие отдельные наблюдения, подтверждающие и обосновывающие полученные в нашем исследовании результаты, но это, конечно, далеко от строгого анализа, который должен воследовать.

В заключение следует отметить, что объем регионального рынка деловой коррупции – не очень хороший показатель. Он явно зависит от общего богатства региона и объема деловой активности. Более корректным показателем является объем рынка деловой коррупции, нормированный региональным валовым продуктом. К сожалению, авторы доклада не располагали такими данными.

Следует отметить еще одно важное обстоятельство. Как подсказали авторам доклада эксперты из Кыргызской Республики, с которыми мы консультировались, в некоторых областях (например, в Нарынской области) до сих пор влиятельны традиционные практики подношений, когда взятка-благодарность (априорная или апостериорная, не существенно) осуществляется не в денежном выражении, а традиционной единицей благосостояния (например – баранами). Более того, такая форма подношения трактуется традицией в большей степени как благодарность, а не как взятка. Во многом такая форма обмена административных услуг на традиционные блага является наследием одного из древнейших социальных отношений – отношения дара. Такое отношение к взаимодействиям с представителями власти свойственны очагам патриархальной культуры не только на территории Кыргызской Республики, но и в России. И не только на Северном Кавказе, как принято думать, но и, например, в Сибири<sup>37</sup>.

Указанный факт, во-первых, влечет недооценку уровня деловой коррупции в отдельных регионах. Однако она не критична, по грубым оценкам – не более 30 – 40 процентов. Тем самым, такая недооценка не влияет на общие выводы и рекомендации. Во-вторых, смесь современных и патриархальных систем отношений распространена во многих транзитных странах на постсоветском пространстве. Наличие такой смеси должно учитываться при планировании и реализации антикоррупционной политики, особенно – в части просвещения и пропаганды. И ее наличие не может рассматриваться как кардинальное препятствие для противодействия коррупции.

---

<sup>37</sup> Сатаров Г.А. Тепло душевных отношений: кое что о коррупции / Общественные науки и современность, №6, 2002. Стр. 18 – 27.

### 3.6. Деловая коррупция в оценках предпринимателей

В этом параграфе анализируются ответы респондентов на вопросы, касающиеся практики коррупции, но практики не самих респондентов, а практики бизнеса, похожего на бизнес этого предпринимателя. Смысл таких вопросов в том, что они менее чувствительны, и потому респонденты отвечают на них более охотно. Кроме того, на эти вопросы обычно отвечает больше респондентов. Недостаток в том, что это оценки и мнения предпринимателей, а не «отчет» о собственном опыте. Тем не менее, такие вопросы в состоянии дополнять и контролировать данные, полученные с помощью вопросов о личной практике. Это особенно важно, если респонденты неохотно отвечают на чувствительные вопросы, касающиеся их личной коррупционной практики, что подтверждается в данном исследовании. Применяя такие вопросы, мы получаем возможность верификации результатов, изложенных в предыдущих параграфах. Поэтому такие вопросы обычно заслуживают названия контрольных. В данном исследовании использовались четыре контрольных вопроса. Для анализа ответов на них были разработаны специальные статистические методы, описанные в Приложении 2. В данном параграфе мы будем использовать результаты применения этих методов.

В анкете предпринимателей использовалось четыре следующих контрольных вопроса.

***«15. Нередко от представителей бизнеса можно услышать, что им приходится давать взятки, оказывать услуги представителям власти. Как Вы полагаете, какую долю (в %) от ежемесячного оборота фирме, подобной Вашей, приходится тратить в виде такого «стимулирования» должностных лиц?».***

Следует отметить, что 40,7% респондентов затруднились ответить на этот вопрос, а еще 27,7% отказались от ответа. Тем самым на вопрос 15 дали ответ лишь 380 респондентов, или 31,7% респондентов от общего числа. Для сравнения: в российском исследовании 2005 года доля ответивших была 46,3%.

***18. Как часто, по Вашему мнению, фирмы вроде Вашей в нашей стране вынуждены давать взятки должностным лицам?*** ОДИН ОТВЕТ

***19. Вспомните, пожалуйста, двух своих ближайших знакомых-коллег по бизнесу, с которыми Вы видите часто и постоянно делитесь своими заботами. Жаловался хотя бы один из них в течение последнего месяца, что ему для решения своих проблем пришлось дать взятку, подарок, подношение?***

27,4% респондентов дали положительный ответ, указывая, что минимум один из друзей жаловался, что вынужден был давать взятку. Для сравнения, та же частота в российском опросе предпринимателей 2005 года равнялась 48,1%.

«20. Если Вам рассказали об этом, то во сколько, примерно, ему (ей) это обошлось?».

На этот вопрос ответило лишь 171 респондент, или 14,3% от всей выборки.

Следующая таблица содержит результаты вычислений, предпринятых на основе ответов на приведенные четыре вопроса.

*Таблица 3.6.1. Оценки характеристик коррупционной практики по результатам анализа ответов на контрольные вопросы*

Вопрос	Статистика	Значение
15	Средний процент от дохода затрат на неформальные вознаграждения должностных лиц (взятки)	8,6
18	Интенсивность коррупции – среднее число взяток в год на одного взяткодателя	5,75
19, 20	Робастная оценка среднего размера взятки (сомы)	28317

Теперь сопоставим данные приведенной таблицы с результатами расчетов характеристик практики деловой коррупции, представленные в параграфе 3.6.3.

Отвечая на вопрос анкеты «36. Не могли бы Вы оценить, сколько Вам пришлось на это потратить в процентах от месячного оборота Вашей фирмы?», респонденты говорят о своем последнем личном опыте коррупционного взаимодействия. Если подсчитать обычное среднее по заявленным в ответах процентам, то мы получим 9,8 %. Подсчет робастного среднего при отбрасывании двух наибольших и наименьших значений дает 8,7 %. Совпадение с результатами расчетов по вопросу 15 впечатляющее. Можно даже высказать предположение, что многие респонденты, отвечая на вопрос 15, выражают в чистом виде свой последний личный опыт. Однако проверка не подтверждает это подозрение. Вычисление линейного коэффициента корреляции между двумя переменными дает 0,430 (доверительная вероятность равна 2,2E-05). Но еще больше разрушает подозрение вид диаграммы рассеяния. Таким образом, есть основания утверждать, что ответы респондентов по-разному отражают одно и то же явление. А совпадение результатов вычислений свидетельствует о консистентности ответов.

*15.07.2014 В Кыргызстане ведущие бизнес-ассоциации присоединяются к Хартии «Бизнес Кыргызстана против коррупции». Об этом сегодня сообщили в Торгово-промышленной палате КР. О своем намерении присоединиться к Хартии выразили Бишкекский деловой Клуб, Ассоциация в поддержку женщин-предпринимателей WESA, ОЮЛ «Ассоциация федерации органического движения Bio-KG», фармацевтический Союз Кыргызстана, ОЮЛ «Ассоциация ореховодов и лесоводов Кыргызстана», Ассоциация нефтетрейдеров Кыргызстана.  
(<http://kabar.kg/rus/economics/ful/179779>)*

Результаты, представленные выше в Таблице 3.3.1, дают интенсивность коррупции, равную 1,296. Это заметно меньше, чем интенсивность, вычисленная по ответам на вопрос 18 (Таблица 3.6.1). Наоборот, средний размер взятки, представленный в Таблице 3.3.1 и отражающий личный опыт респондентов, равен 87765 сом. Это много больше, чем средняя взятка, исчисленная по вопросам 19, 20.

Это расхождение в разные стороны не случайно. Вопрос 18, как и вопрос 15, является оценочным и касающимся абстрактного и слабо определенного объекта «фирмы вроде Вашей» (типичный социологический вопрос). Он апеллирует к некоторому обобщению опыта респондента, как личного опыта, так и опыта коммуникации. Но, что важно, это вопрос про *абстрактных других*. Вопрос 20 касается конкретного опыта недавней коммуникации с коллегами, пользующимися доверием. Добавим к этому, что обобщенный взгляд на статистику отказа от ответов на чувствительные вопросы, позволяет утверждать, что респонденты в Кыргызстане, выбирая между двумя возможностями: отказаться от ответа или дать смещенный ответ («соврать»), чаще выбирают первый вариант<sup>38</sup>.

Последнее предварительное соображение: обыденная коммуникация по поводу коррупции чаще касается обстоятельств коррупционной сделки, в число которых может входить и размер взятки. Но гораздо реже разговор заходит об интенсивности коррупционных взаимодействий. В стандартных социологических опросах, затрагивая тему коррупции, социологи любят спрашивать «Как часто в Вашей стране предприниматели вынуждены давать взятки?» (от «Очень часто» до «Редко»). Как ни странно, отвечая на такие вопросы, респонденты меньше всего рефлексируют интенсивность коррупции или проявляют свою интуицию по этому поводу. Это убедительно подтверждено в исследованиях Фонда ИНДЕМ, в которых, помимо прочего, изучалась взаимосвязь между оценочными вопросами об уровне коррупции и индикаторами коррупционной практики. Так вот, интенсивность коррупции никогда не проявляет зависимости с ответами на оценочные вопросы, а средний размер взятки – постоянно<sup>39</sup>.

При ответе «про других» на вопрос 15 респонденты имеют возможность проявить свою социальную осведомленность и интуицию, поскольку речь идет о характеристике размера взятки (взяток, потерь от них). Поэтому мы получаем приличное совпадение результатов.

При ответе на вопрос 18 нет возможности проявлять подобные стороны своего социального интеллекта, поэтому ответы сдвинуты. Их сдвигает в большую сторону представление о том, что «другие, вроде меня» обычно хуже, чем «Я». Такое представление более распространено, чем противоположное, особенно, когда речь идет о действиях, стандартно считающихся асоциальными.

---

<sup>38</sup> У российских респондентов популярнее противоположная стратегия.

<sup>39</sup> Российская коррупция: уровень, структура, динамика. Опыт социологического анализа. Стр. 602-603.

Такой сдвиг в худшую сторону вполне возможен, поскольку тут достаточно обладать собственным опытом и приписать другим опыт более интенсивный («чаще платить взятки неприличнее, чем реже»).

При ответе на вопрос 20 респондент встает перед выбором: «выдать или не выдать знакомого, который ему доверился». Очевидно, что знакомого чаще «не выдадут», если взятка была нестандартно большой. Это отсеивает крупные взятки с большей вероятностью, чем мелкие, что и приводит к сдвигу среднего размера взятки в меньшую сторону.

Как бы то ни было, выявленные различия – это различия «в разы», а не на порядки. Но любопытно другое. Если мы перемножим интенсивность на средний размер взятки, взяв их из Таблицы 3.6.1, то получим оценку среднегодового коррупционного взноса, равную 162823 сома. Оценка той же величины в Таблице 3.3.1 равна 87765. Но величина объема рынка коррупции прямопропорциональна величине коррупционного взноса. Это значит, что если бы мы пользовались оценками из Таблицы 3.6.1, получаемыми с помощью традиционных вопросов, то объем коррупции был бы завышен почти в два раза. Это обстоятельство должно укреплять доверие к результатам, представленным в данной главе.

В заключении вернемся к данным, представленным выше в главе в Таблицах 3.1.7 и 3.1.8. В первой из таблиц приведены данные о том, что 18,4% тратят часть своих доходов на «неформальные методы влияния на чиновников». Это может быть обычная «скромность», а может недооценка, связанная с использованным в вопросе деликатным эвфемизмом. Зато в таблице 3.1.8 мы обнаруживаем, что эта статья расходов составляет в бюджете предпринимателей в среднем 6,3%. Но это больше, чем доля рынка деловой коррупции в выпуске, как это должно было бы быть при адекватной оценке, а эта доля составляет, как указано в Таблице 3.3.1, лишь 1,35%. Т.е. в данном случае мы видим, что предприниматели переоценивают расходы на взятки по сравнению с данными о личной коррупционной практике предпринимателей. Если еще чуть-чуть углубиться в расчеты, то мы снова обнаружим конечный результат в виде объема рынка деловой коррупции, близкий к тому основному результату, который представлен в Таблице 3.3.1.

## **Глава 4. Поведение предпринимателей на рынке деловой коррупции**

### **4.1. Особенности некоррупционного поведения предпринимателей в коррупционных ситуациях**

Аналогично анализу некоррупционного поведения граждан на рынках бытовой коррупции мы проведем подобный анализ и с предпринимателями на рынках деловой коррупции. Напомним, что под некоррупционным поведением респондентов подразумеваются случаи отказа от дачи взятки при попадании в коррупционную ситуацию, а также дальнейшее решение проблемы без взятки. В анкете для бизнеса вопросы для идентификации «отказников» и вопросы, позволяющие провести анализ некоррупционного поведения, абсолютно идентичны вопросам анкеты для населения. Это удобно для сравнения поведений граждан и предпринимателей на разных рынках коррупции. Ниже перечислены вопросы, которые анализировались в рамках этого параграфа:

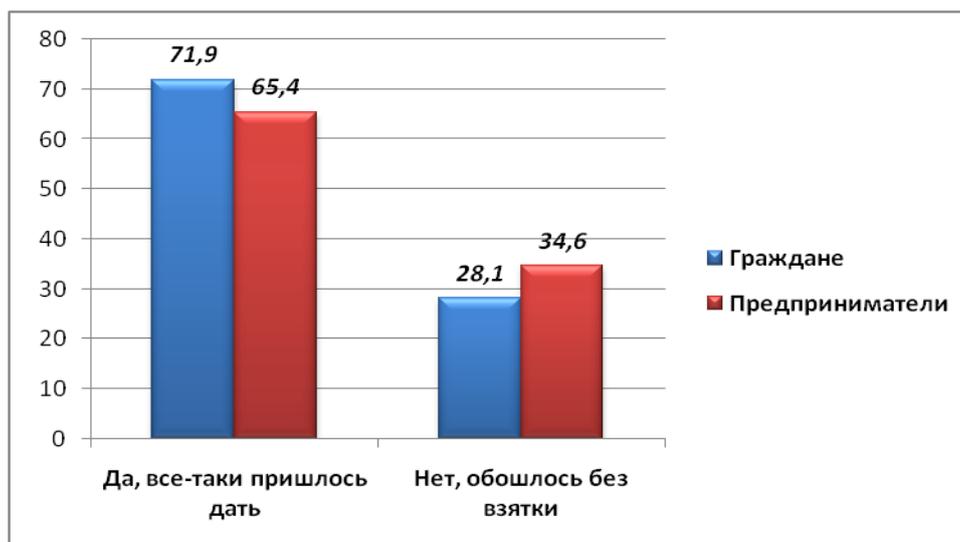
***32. Случилось ли так, что в этой ситуации обстоятельства заставили Вас дать взятку, или Вы решили не делать этого?***

Вопрос общий, позволяющий идентифицировать как отказников от дачи взятки, так и готовых давать взятки.

***33. Не могли бы Вы назвать основную причину, по которой Вы не стали давать взятку?***

***34. Удалось ли Вам решить эту проблему без взятки, подарка или Вы отказались от попыток решить ее?***

Для начала выясним, какова доля «отказников» на рынках деловой коррупции. Как известно, на рынках бытовой коррупции ситуация такая, что преобладающее большинство граждан готовы дать взятку при попадании в коррупционную ситуацию. В данном случае, картина схожая. Около трети опрошенных бизнесменов обошлись без преподнесения взятки в коррупционной ситуации. Рисунок 4.1.1. демонстрирует нам результаты.



*Рисунок 4.1.1. Сравнительное распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «15(32). Случилось ли так, что в этой ситуации обстоятельства заставили Вас дать взятку, или Вы решили не делать этого?» (в процентах)*

Однако стоит отметить, что среди предпринимателей «отказников» оказалось на 6,5% больше, нежели среди граждан.

#### 4.1.1. Социальный портрет «отказников»

Чтобы лучше понять те или иные мотивы отказа от дачи взятки рассмотрим социальный рельеф респондентов «отказников». Стоит отметить, что сопряженность вопроса «32. Случилось ли так, что в этой ситуации обстоятельства заставили Вас дать взятку, или Вы решили не делать этого?» с позиционными переменными не дало нигде необходимой связи; значения доверительной вероятности оказались довольно высокими. Как обычно, выявилась сильная связь с регионом, поэтому посмотрим распределение «отказников» в географическом разрезе в таблице 4.1.1.

*Таблица 4.1.1. Распределение предпринимателей «отказников» от дачи взятки в региональном разрезе (в процентах). Доверительная вероятность равна  $1,76E-06$*

Области и города	Доля (%)
г. Бишкек	40,5
Чуйская область	17,4
Иссык-Кульская область	40,0
Нарынская область	59,4
Таласская область	18,8
г.Ош	31,8
Ошская область	42,6
Джалал-Абадская область	51,5
Баткенская область	40,6

Таким образом, больше всего «отказников» оказалось в Нарынской и в Джалал-Абадской областях. Впрочем, в силу заключительных комментариев к параграфу 3.5, нельзя исключать, что эти значения высокой доли отказников объясняются зауженной трактовкой понятия коррупции и действием местных своеобразных традиций взаимоотношений между должностными лицами и клиентами.

Доли «отказников» - граждан и предпринимателей - по-разному распределены по областям и городам. Наиболее высокие доли «отказников» среди граждан были выявлены в Таласской и в Иссык-Кульской областях, а наименьшая доля «отказников» обнаружилась в Ошской области и в городе Ош. Среди предпринимателей, наоборот- в Таласе выявлена одна из наименьших долей «отказников».

Теперь рассмотрим более подробно рынки деловой коррупции, на которых повстречались «отказники» от дачи взятки. Рассмотрим, какова была доля предпринимателей, отказавшихся от дачи взятки при решении различных проблем. Результаты анализа демонстрирует таблица 4.1.2.

*Таблица 4.1.2. Распределение доли «отказников» предпринимателей в различных проблемных ситуациях*

<b>Ситуации</b>	<b>Доля (%)</b>
Открыть новое дело	42,3
Решить проблему со сдачей отчетности	35,4
Ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти	32,5
Смягчить требования при проверках контролирующих органов	27,4
Защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов	30,4
Преодолевать административные препятствия, мешающие развитию бизнеса	30,1
Получить государственный или муниципальный заказ	38,9
Обеспечить нужное судебное решение	30,4
Победить в борьбе за приобретение собственности	32,5
Получить преимущество в конкурентной борьбе	15,2
Обеспечить место во власти представителю своего бизнеса	27,3
Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения	50,0
Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях	50,0
Получить земельный участок в собственность, в аренду или продлить договор аренды земли	24,3
Получить лицензию или разрешение на определенный вид деятельности	28,3

Из таблицы мы видим, что к благоприятным ситуациям с высокой долей отказников относятся принятие нужного законодательного или административного решения, получение возможности арендовать помещения для работы на льготных условиях, при открытии нового дела. Наиболее коррумпированной оказалась ситуация, связанная с конкурентными войнами: ради получения преимущества большинство предпринимателей готовы пойти на предоставления взятки.

#### 4.1.2. Причины и последствия некоррупционного поведения предпринимателей

Мы выяснили, как распределились «отказники» в различных проблемных ситуациях. Теперь узнаем, какие причины побудили их не давать взятку при попадании в коррупционную ситуацию.

Для удобства мы будем смотреть распределения частот в сравнении с распределением граждан. Это нам позволит сопоставить некоррупционное поведение населения и бизнеса.



*Рисунок 4.1.2. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «16(33). Не могли бы Вы назвать основную причину, по которой Вы не стали давать взятку» (в процентах)*

Надо отметить, что выбор причин предпринимателями во многом схож с выбором граждан. Так, обе группы опрошиваемых на первое место выдвинули причину «дороговизны» взятки; в целом, список причин у бизнеса и граждан ранжируется одинаково. Так, на втором месте оказалась причина, связанная с принципами респондентов, точнее – с принципиальным отказом от дачи взятки, и на третьем месте у предпринимателей и граждан причиной отказа стала возможность решения своей проблемы без взятки, иными путями.

Выбор той или иной причины отказа можно охарактеризовать принадлежностью респондента различным социально-демографическим группам. В областном разрезе причина дороговизны взятки среди предпринимателей доминировала в Ошской<sup>40</sup> (39,6%) и Джалал-Абадской (29,4%) областях; отвращение больше всего вызывала необходимость дать взятку у бизнесменов Баткенской области (38,5%); незнание системы дачи

<sup>40</sup> Согласно данным Таблицы 3.5.2, именно в Ошской области выявлен самый высокий средний размер взятки. Тем самым, мы видим еще одно свидетельство в пользу консистентности ответов.

взятка чаще других регионов обнаруживалось в столице (12,5%); в Таласской области половина опрошенных бизнесменов ответило, что принципиально не преподносят взятки (большой процент таковых наблюдается и в столице), другая половина талассцев могут добиться своего и без взяток, т.е. иными путями. Причина боязни больше всего подтолкнула не давать взятку в коррупционной ситуации жителей Оша и Ошской области. В данном анализе доверительная вероятность составила 0,002. В целом, в столице, в Чуйской, Таласской и Джалал-Абадской областях наиболее высоки доли респондентов, принципиально не дающих взятку, тогда как в Иссык-Кульской, Нарынской и Баткенской областях доминировала доля тех, кто испытывал отвращение к даче взятки. И, наконец, в городе Ош преимущественную долю заняли респонденты, решающие свои проблемы иным путем, без взятки.

Сравнивая респондентов по уровню развития их бизнеса, обнаруживаем, что большинство малых предприятий выбрали причину «дороговизны» взятки при отказе от дачи (44,0%), принципиально не дающих взятки больше оказалось в числе средних предприятий (31,1%), а среди крупного бизнеса больше всего «отказников» назвали причиной отказа то, что они могут решить проблемы иным путем, без преподнесения взятки (50%). Стоит отметить, что 51,7% «отказников» из государственных предприятий отказываются от дачи взятки по причине чувства отвращения к этому процессу.

При построении социологического портрета предпринимателей мы выяснили, что в основном все они обладают высшим образованием. Можно отметить, что предприниматели с высшим образованием в большинстве своем отмечали дороговизну взяток и принципиальный отказ от дачи взятки, среди предпринимателей с неполным высшим высока доля тех, кто не знал как решать проблему со взяткой, половина бизнесменов с неполным образованием ответили, что могут добиться своего и без взятки, другим путем. Не выявлено взаимосвязей причины отказа от дачи взятки с диспозиционными переменными.

*27.10.14 «После отчета правительства сложилось впечатление, что у нас рай, но инвесторы почему-то отсюда бегут», - заявил сегодня на заседании Национального совета по устойчивому развитию КР лидер партии «Ата Мекен» Омурбек Текебаев. По его словам, кроме законодательства должен быть благоприятный инвестиционный климат. «С коррупцией и организованной преступностью должны бороться не на словах, а реальными мерами. Даже тем, кто здесь проживает, не даем работать. В России и Казахстане стало легче делать бизнес», - сказал депутат. Как отметил премьер-министр Дžoомарт Оторбаев, основная причина, почему инвесторы не приходят в КР, это страх перед политической нестабильностью в стране. «Если 5-6 лет будет стабильно, они придут. Вторая причина - коррупция. В этом направлении работаем вместе с Минэкономки», - ответил глава кабинета.*  
<http://www.24kg.org/community/189122-omurbek-tekebaev-posle-otcheta-pravitelstva.html>

Довольно ясные зависимости выявились между причинами отказа от дачи взятки и ответами на вопрос 41 об уровне полномочий должностного лица, которому не повезло получить взятку от респондента. Так, при контакте с чиновником, полномочия которого распространялись на всю страну, причиной отказа чаще, чем в среднем, становилась дороговизна взяток<sup>41</sup>. При взаимодействии с органами более младшего уровня превалируют другие причины отказа. Например, на уровне крупных и малых городов, чаще появляется причина «Я принципиально не даю взяток, даже если все это делают» (32,0%). Значение доверительной вероятности для описанной зависимости равно 0,005.

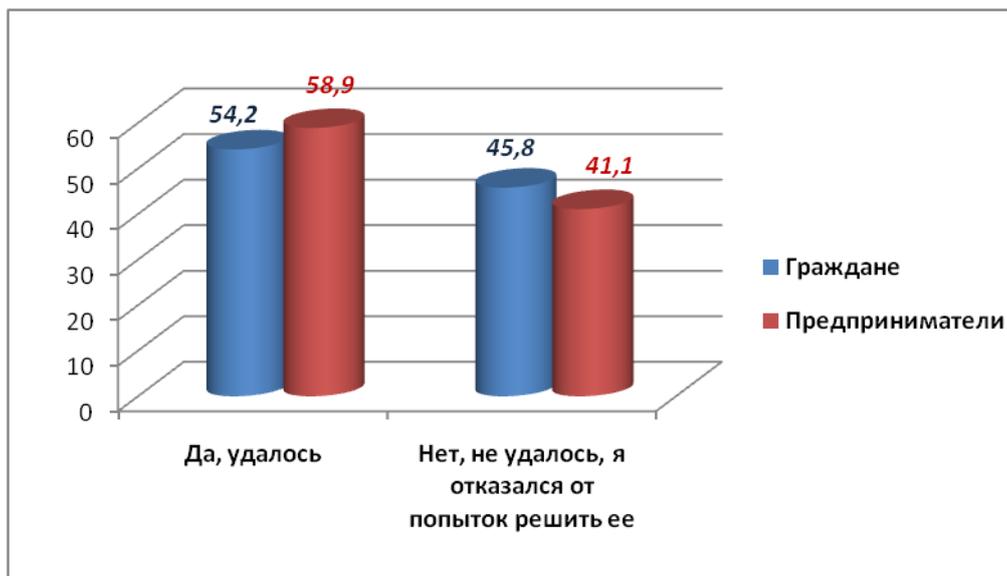
Еще одна интересная взаимосвязь выявлена между причинами отказа от дачи взятки и типами проблем страны, которые волнуют предпринимателей (вопрос 10). Если рассмотреть тех респондентов, в тройке наиболее волнующих проблем, у которых оказалась проблема коррупции, то доверительная вероятность для взаимосвязи с выбором причин окажется равной  $2,51E-05$ . Как оказалось при этом, больше всего эта проблема тревожит, тех, кто в принципе может решить свои проблемы без взятки, т.е. иным путем (56,3%), а также тех, кто принципиально отказывается давать взятки (50,0%).

Напрашивается следующий вывод. Мы видим, что сам по себе факт отказа от дачи взятки социально слабо определен. Скорее всего, он – отказ – в высокой степени ситуативен, и случайно ситуативен. Иное дело – причины отказа от дачи взятки. Они вплетены в сеть взаимосвязей между позиционными и диспозиционными переменными. При этом, **убеждение в том, что коррупция является важной проблемой для страны, формирует действенные диспозиции для отказа от дачи взятки. Данный факт подчеркивает необходимость антикоррупционной пропаганды и просвещения как важной части антикоррупционной политики.**

Теперь перейдем к последствиям отказа от дачи взятки в коррупционных ситуациях. Для этого рассмотрим распределение частот ответов на вопрос «34. Удалось ли вам решить эту проблему без взятки, подарка или вы отказались от попыток решить ее?». Как и в случае с гражданами, картина сложилась оптимистично и здесь. Большею половине «отказников» удалось решить свою проблему без взятки, но, тем не менее, внушительный процент респондентов – 41,1%, не смогли этого сделать и отказались от дальнейшего решения проблемы.

---

<sup>41</sup> Это соответствует данным, приведенным в Таблице 3.4.2: средний размер взяток чиновникам такого уровня на порядок больше, чем их коллегам следующих уровней. Это еще одно подтверждение консистентности ответов.



*Рисунок 4.1.3. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «17 (34). Удалось ли Вам решить эту проблему без взятки, подарка или Вы отказались от попыток решить ее?» (в процентах)*

Мы видим, что предприниматели более удачливы в решении своих проблем без взяток, нежели граждане, что вполне очевидно, исходя из предположения, что предприниматели обладают большими финансовыми силами, ресурсами, нежели граждане.

Условно, как и в анализе некоррупционного поведения граждан, назовем тех, кому удалось решить свою проблему без взятки «удачниками», а тех, кому не удалось, соответственно, «неудачниками».

Ситуация с конкурентными войнами между предпринимателями опять заставляет обратить на себя внимание, поскольку все «отказники» в данной ситуации оказались «неудачниками». То же самое и в ситуациях борьбы на получение государственного или муниципального заказа. Ситуация с открытием нового дела также заставляет обратить на себя внимание, поскольку выявлена значимая взаимосвязь: там почти в два раза больше доля «неудачников»: 37,8% удалось решить проблему без взятки, а 62,2% - не удалось.

Рассмотрим зависимость удачного или неудачного исхода решения проблемы без взятки в зависимости от причин отказа от дачи взятки, поскольку связь существует и подтверждена низким значением доверительной вероятности,  $4,69E-07$ .



*Рисунок 4.1.4. Распределение доли «удачников» и «неудачников» в зависимости от выбранных причин отказа от дачи взятки (в процентах)*

Таким образом, «удачниками» в большинстве оказались те, кто может добиться своего и без взяток, а «неудачниками» те, кто боялись, что их поймают и накажут. Важно отметить, что в основных чертах сходны структуры зависимости между причинами отказа от дачи взяток и успешностью решения своей проблемы без дачи взяток у населения и предпринимателей. Это весомое свидетельство в пользу гипотезы, сформулированной выше в Главе 3, согласно которой **рынки бытовой и деловой коррупции не имеют жесткой границы и образуют единое поле социальных отношений.**

Выявлены также значимые взаимосвязи между успешностью решения своей проблемы без взятки и различными характеристиками бизнеса респондентов, а также региональной принадлежностью бизнеса. Они представлены ниже в Таблице 4.1.3.

Из данных таблицы видно, что наиболее удачливы исык-кульские предприниматели, наименее удачливы предприниматели Ошской области. Больше успешных случаев решения проблем без взяток у представителей предприятий торговли. С некоторым преимуществом крупный бизнес более удачлив, а наименее удачлив в этом плане малый бизнес. Как оказалось, все «отказники» с неполным высшим образованием удачно решили свою проблему.

**ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ**

*Таблица 4.1.3. Распределение долей «удачников» и «неудачников» по различным социально-демографическим показателям (в процентах)*

	Доверительная вероятность	Варианты ответов	Доля тех, кому удалось решить проблему без взятки (%)	Доля тех, кому не удалось решить, и они отказались от попытки решить ее (%)
<b>Область</b>	0,001	г. Бишкек	80,6	19,4
		Чуйская	60,7	39,3
		Иссык-Кульская	100,0	0,0
		Нарынская	47,4	52,6
		Таласская	66,7	33,3
		г. Ош	57,1	42,9
		Ошская	36,5	63,5
		Джалал-Абадская	64,7	35,3
		Баткенская	62,9	30,8
<b>Вид деятельности</b>	0,002	Промышленность, строительство	43,9	56,1
		Торговля	74,2	25,8
		Обслуживание	58,2	29,9
<b>Уровень развития бизнеса</b>	1,985E-05	Индивидуальный предприниматель	72,0	28,0
		Малый бизнес	30,0	70,0
		Средний бизнес	62,2	37,8
		Крупный бизнес	75,0	25,0
<b>Образование</b>	0,005	Неполное среднее	50,0	50,0
		Среднее, среднеспециальное	48,0	52,0
		Неполное высшее	100,0	0,0
		Высшее	58,3	41,7

Некоррупционное поведение предпринимателей в целом схоже с поведением граждан. Ситуации аналогичны и в том, что случаи отказа от дачи взятки при попадании в коррупционную ситуацию в обеих группах редки, респонденты поддаются на просьбы о взятке или же проявляют согласие и готовность преподнести взятку. К тому же основной причиной, по которой респонденты отказываются давать взятку, это ее дороговизна. Т.е. это говорит о том, что доля готовых заплатить взятку, возможно, была бы больше, если бы размеры взяток стали более низкими. Несмотря на то, что большинству респондентов «отказников» удастся разрешить свою ситуацию без взятки, существуют некоторые проблемные ситуации на рынках деловой коррупции, где по результатам опросов без взятки не обойтись. Как ведут себя предприниматели, готовые давать взятки при попадании в коррупционные ситуации, мы анализируем в следующем параграфе.

## 4.2. Особенности коррупционного поведения предпринимателей в коррупционных ситуациях

Анализ коррупционного поведения предпринимателей играет значительную роль для всего исследования. Благодаря данному анализу мы сможем узнать причины и мотивы дачи взятки, рынки, где наиболее распространена коррупция, осведомленность бизнесменов о размерах и величинах взяток, эффективность взятки, как инструмента решения проблем, последствия и результаты после преподнесения взятки. Для предпринимателей, вопросы, позволяющие проанализировать особенности коррупционного поведения, такие же, как и для граждан:

**35. По чьей инициативе, по какой причине Вам пришлось давать взятку чиновнику/госслужащему?**

**37. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?**

**38. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?**

**39. Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?**

*17.07.2014 Глава Антикоррупционной службы ГКНБ Кыргызстана Боконбай Казаков- ... Однако нельзя забывать, что при выявлении преступлений в отношении должностных лиц их деяния соприкасаются с деятельностью бизнеса. Например, ситуация с известной компанией «Бета Кыргызстан Интернэшнл» по производству чая. Это мощная бизнес-структура, но она не платит налоги должным образом. Вот смотрите: сотрудники финполиции выявляют здесь неуплату налогов и возбуждают уголовное дело. Сотрудники финпола и налоговой службы устанавливают ущерб государству в размере 800 тысяч сомов. Мы забираем это уголовное дело себе, проверяем и должностных лиц, и частную компанию. И что? Мы выявляем сумму ущерба в 150 миллионов сомов, что в 170 (!) раз больше, чем заявили вышеназванные госорганы. С нашей суммой компания, кстати, согласилась. И более того: около 100 миллионов сомов уже возмещено в госказну. Получается, что налоговики и финполиция просто вошли в явный сговор с предпринимателями. И таких случаев, когда наносится большой вред государству, немало. Мы не можем закрывать на это глаза. Но признаю, что и со стороны наших сотрудников, возможно, есть факты вмешательства в бизнес. Я просил бы мне сообщать обо всех таких фактах по телефону доверия.  
(<http://www.24kg.org/community/183661-glava-aks-o-tom-pochemu-on-verit-v-uspex-borby-s.html>)*

### 4.2.1. Инициатива при коррупционных сделках

Под инициативами в контексте данного параграфа мы подразумеваем причины и основания, которыми руководствовались предприниматели при согласии дать взятку. В результате оказалось, что в большинстве случаев взятка предполагалась априорным необходимым условием решения проблемы: 51,3% предпринимателей выбрало причину, согласно которой им заранее было

известно, что без взятки проблему не решить (см. диаграмму следующего рисунка).



*Рисунок 4.2.1. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «18(35). По чьей инициативе, по какой причине Вам пришлось давать взятку чиновнику?» (в процентах)*

На втором месте среди причин согласия дать взятку оказалась инициатива, исходящая со стороны чиновника. Стоит отметить, что распределение ответов на данный вопрос схоже с распределением ответов граждан. Таким образом, мы видим, что на рынках и бытовой, и деловой коррупции явление коррупции достаточно распространено и привычно для респондентов. Имеется существенная разница лишь в выборе причины, согласно которой инициатива исходила от чиновника, среди граждан таких случаев оказалось больше на 6,1%. Возможно, граждане проявляют меньшую понятливость и предварительную теоретическую подготовку при встречах с представителями государства, нежели более грамотные и изощренные предприниматели.

В региональном разрезе значимые расхождения выявлены, хотя доверительная вероятность, равная 0,002, не такая низкая и убедительная, как обычно. В городе Ош (51,6%) и в Иссык-Кульской (57,1%) областях наиболее высоки доли респондентов, кто дал взятку по инициативе чиновника. Респонденты Чуйской и Ошской областей чаще дают взятку по своей воле, но зная, что по-другому нельзя. Те, кто решил себя подстраховать взяткой, в преимущественном большинстве оказались респондентами Иссык-кульской области.

Связь наблюдается также и при взаимодействии с вопросом об уровне развития бизнеса, доверительная вероятность  $P=3,788E-05$ . Индивидуальные предприниматели, малый и средний бизнес в большинстве своем являлись собственными инициаторами дачи взятки с презумпцией вынужденности. А вот

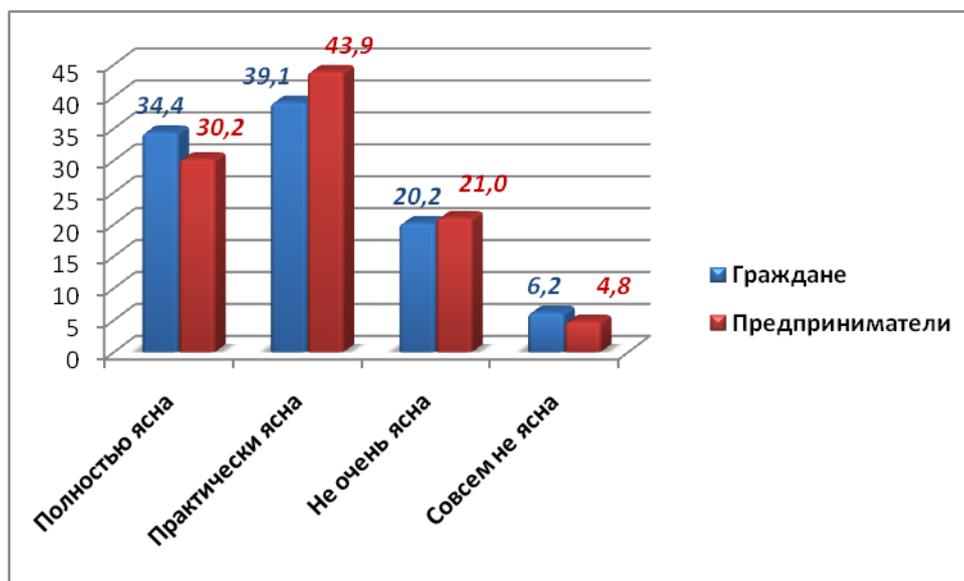
преобладающая доля крупных бизнесменов (73,3%) дали взятки по инициативе чиновника.

Интересная картина сложилась при рассмотрении зависимости с организационно-правовой формой предприятия, доверительная вероятность составила  $1,408E-06$ . Государственные предприятия в большинстве своем знают заранее, что без взятки не обойтись (63,6%). Хозяйственные товарищества делают это по настоянию чиновника. Ну а большинство фермеров дают взятки, поскольку считают, что так будет надежнее (58,3%).

При рассмотрении возникновения тех или иных причин дачи взятки в разных коррупционных ситуациях, связь выявилась только в ситуациях получения лицензии или разрешения на определенный вид деятельности ( $P=0,009$ ). Так, в этой ситуации 71,4% респондента ответили, что им заранее было известно, что без взятки здесь не обходится; 21,4% дали взятку в этой ситуации по инициативе чиновника. Собственная инициатива на данном рынке не проявляется.

#### 4.2.2. Осведомленность о размерах взяток

Преобладающему большинству (74%) была известна величина вноса, взятки, которую необходимо внести для решения своей проблемы.



*Рисунок 4.2.2. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «20(37). Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» (в процентах)*

Ситуация и здесь схожа с результатами анализа поведения граждан. Как нам известно, 73,5% граждан осведомлены о размерах взяток. Опять же, как и в случае с гражданами, рассмотрим особенности отдельных ситуаций в

**ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ**

отношении осведомленности бизнеса о размере взяток при решении конкретных проблем.

*Таблица 4.2.1. Распределение частот выбора (в процентах) респондентами вариантов ответа на вопрос «37. Насколько Вам заранее была ясна величина взятки, стоимость «подарка», которые надо дать?» при условии попадания в различные коррупционные ситуации*

<b>Проблемная ситуация</b>	<b>P</b>	<b>Полностью ясна</b>	<b>Практически ясна</b>	<b>Не очень ясна</b>	<b>Совсем не ясна</b>
Открыть новое дело	0,016	42,4	25,4	27,1	5,1
Решить проблему со сдачей отчетности	0,004	23,4	57,8	9,4	9,4
Ускорить решение вопроса, который и так должен решить орган власти	3,745E-04	45,6	38,8	11,7	3,9
Смягчить требования при проверках контролирующих органов	0,185	24,8	51,2	20,7	3,3
Защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов	0,080	20,3	50,0	28,1	1,6
Преодолевать административные препятствия, мешающие развитию бизнеса	0,812	30,8	38,5	25,0	5,8
Получить государственный или муниципальный заказ	0,503	16,7	50,0	33,3	0,0
Обеспечить нужное судебное решение	3,084E-05	12,5	12,5	68,8	6,3
Победить в борьбе за приобретение собственности	0,253	14,3	57,1	25,0	3,6
Получить преимущество в конкурентной борьбе	3,433E-04	3,7	48,1	48,1	0,0
Обеспечить место во власти представителю своего бизнеса	0,267	12,5	56,3	31,3	0,0
Обеспечить принятие нужного законодательного или административного решения	0,034	18,2	18,2	54,5	9,1
Получить возможность арендовать помещения для работы на льготных условиях	0,497	60,0	20,0	20,0	0,0
Получить земельный участок в собственность, в аренду или продлить договор аренды земли	0,524	35,7	50,0	10,7	3,6
Получить лицензию или разрешение на определенный вид деятельности	0,510	35,7	33,3	26,2	4,8

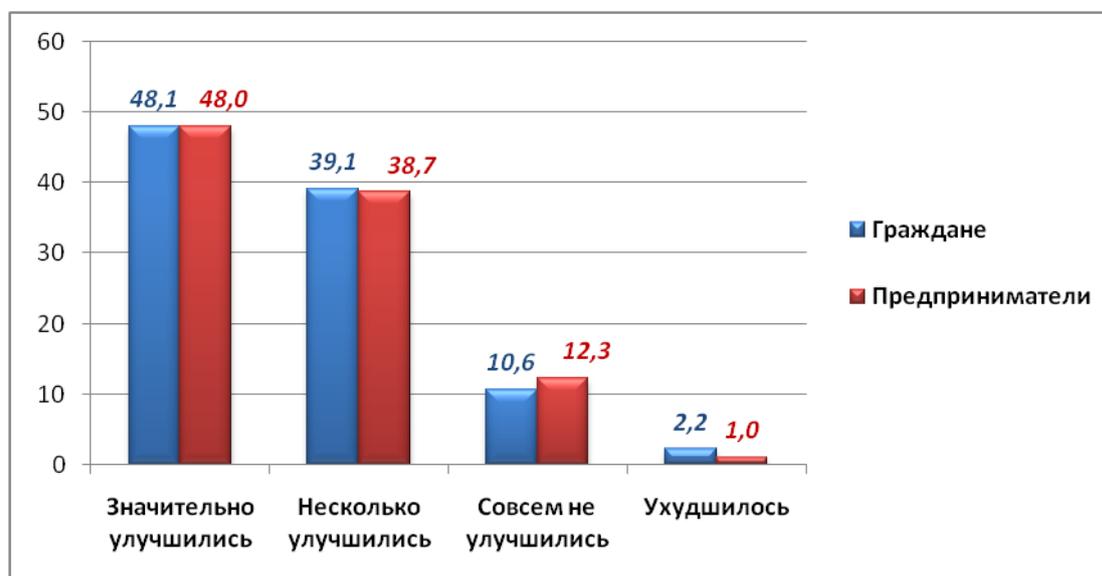
В данном случае достаточно сильная связь выявилась в ситуациях со сдачей отчетности; при ускорении решения вопроса, который и так должен

решить орган власти; при обеспечении судебного решения и получении преимущества в конкурентной борьбе. Ситуация, когда взятка наименее ясна, связана с получением нужного судебного решения. При получении преимущества в конкурентной борьбе наблюдается примерно равное соотношение ясности и неясности размеров предстоящих взяток. Из таблицы видно, что размеры взяток ясны, известны заранее, в случаях необходимости получения возможности аренды помещения для работы на льготных условиях, а также когда нужно получить земельный участок в собственность или в аренду.

Такие результаты можно трактовать по-разному, с одной стороны, это распространённость коррупции в тех ситуациях, где люди наиболее осведомлены о размерах взятки. С другой стороны, размеры взяток в судах могут быть не постоянны, иметь широкий диапазон величин для разных групп населения и категорий дел, поэтому респонденты не осведомлены о размерах взяток.

#### 4.2.3. Отзывчивость взяточполучателей

Теперь перейдем к анализу результатов решения проблемы со взяткой. Для этого для начала рассмотрим, какова отзывчивость взяточников, насколько они добросовестны в решении проблем бизнеса после получения взятки.



*Рисунок 4.2.3. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «21(38). Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?»*

Также как и в ситуациях с гражданами, мы видим высокую надежность взятки как инструмента решения проблем для бизнеса. Особенно бросается в глаза сходство распределений частот ответов на этот вопрос в выборках граждан

и предпринимателей. Это еще одно свидетельство в пользу гипотезы о единстве социального пространства бытовой и деловой коррупции.

Рассмотрим особенности отзывчивости взяточников в географическом разрезе. Снова наблюдается сильная зависимость с доверительной вероятностью  $3,57E-05$ .

*Таблица 4.2.2. Распределение частот ответов на вопрос «38. Как изменились действия чиновников, которые должны были решать Ваши проблемы, после вашего неофициального «взноса», взятки (имеется в виду быстрота их действий, дружелюбие, эффективность и т.п.)?» в разрезе по региону ( в процентах).*

<b>Область</b>	<b>Значительно улучшились</b>	<b>Несколько улучшились</b>	<b>Совсем не улучшились</b>	<b>Ухудшилось</b>
г. Бишкек	48,9	44,7	4,3	2,1
Чуйская область	61,7	27,8	10,5	0,0
Иссык-Кульская область	73,3	13,3	13,3	0,0
Нарынская область	61,5	38,5	0,0	0,0
Таласская область	46,2	30,8	23,1	0,0
г.Ош	46,7	46,7	6,7	0,0
Ошская область	24,6	50,7	24,6	0,0
Джалал-Абадская область	31,3	43,8	18,8	6,3
Баткенская область	25,0	65,0	5,0	5,0

Мы видим из данных таблицы, что число удачливых бизнесменов, т.е., тех, кто получил соответствующее обслуживание после дачи взятки, оказалось в Нарынской области и в городах Бишкек и Ош. Больше всего «неудачников» отмечается в Джалал-Абадской области

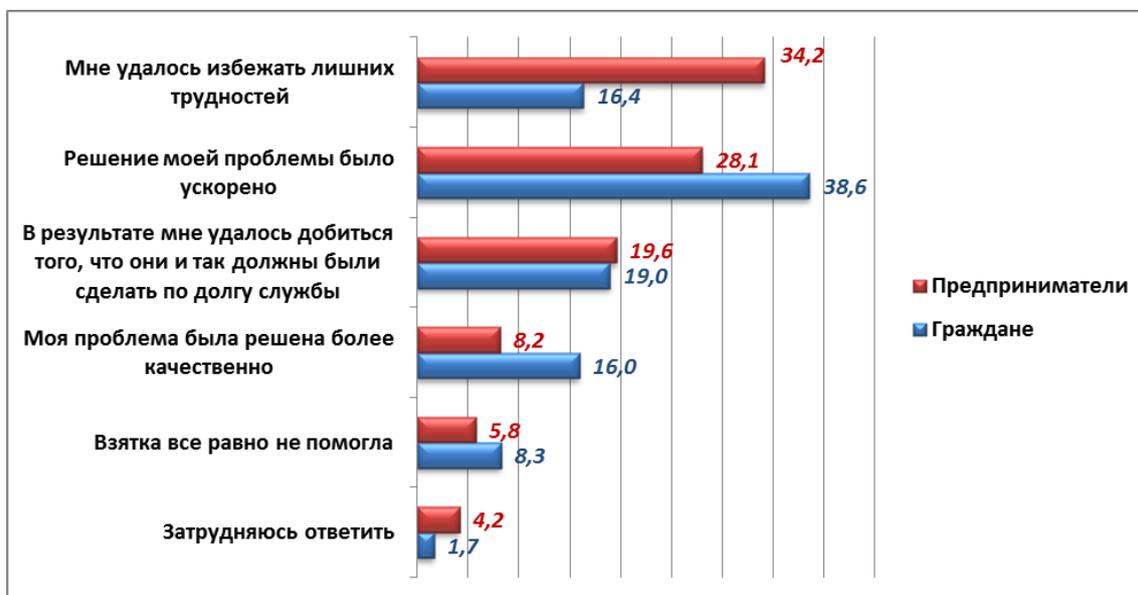
Отметим также, что наиболее удовлетворен действиями чиновников после дачи взятки средний бизнес (92,0%), наименее – малый бизнес (20,6% не отметили положительной реакции).

#### **4.2.4. Результат коррупционных сделок**

Наконец рассмотрим финальную стадию коррупционной сделки – полученный результат, или то, каким образом была решена та или иная проблема.

Результат коррупционных сделок для предпринимателей таков, что превалируют случаи, когда взятка использовалась не для получения некоторого блага, а для избегания неприятностей. Здесь то и проявляется различие с результатом, полученным для выборки населения. У них на первом месте было ускоренное решение проблемы. Стоит подчеркнуть, что полученный результат действительно более характерен для бизнеса. Во многом для бизнеса взятка это

средство избегания трудностей, неприятностей, наказаний. Результат обычного мздоимства на третьем месте. И среди бизнеса, безусловно, нашлась доля респондентов (5,8%), кому взятка, совершенно не помогла. Назовем их в нашем анализе «самыми неудачливыми».



*Рисунок 4.2.4. Распределение частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос «22 (39). Каков был основной результат того, что Вы дали взятку при решении последней проблемы?» (в процентах)*

В данном случае, анализ сопряженности вопроса о результатах дачи взятки с позиционными переменными дали в нескольких случаях низкие значения доверительной вероятности, что позволит нам рассмотреть характер выявленных зависимостей. Так, например, есть связь с переменными, описывающими уровень развития бизнеса,  $P=0,002$ . Крупный бизнес смог добиться должного решения проблемы. Ускорения решения проблемы чаще добивался малый бизнес. Качественного решения добивались индивидуальные предприниматели. Лишних трудностей чаще всего избегал средний бизнес. Чаще, чем другим, взятка не помогла крупному бизнесу.

Теперь посмотрим взаимосвязь с организационно-правовой формой бизнеса (доверительная вероятность равна  $1,75E-06$ ). Меньше всего взятка помогла государственным предприятиям. Качественного решения проблемы чаще добиваются крестьянские фермерские хозяйства. Ускорили решение проблемы «индивидуалы», а в избегании трудностей лидируют хозяйственные товарищества и общества.

Посмотрим, как распределились результаты в различных коррупционных ситуациях. Связь у нас выявилась только в двух случаях: смягчение требований при проверках контролирующих органов ( $P=0,001$ ) и получение возможности арендовать помещение для работы на льготных условиях ( $P=3,07E-04$ ).

Очевидно, что при проверках контролирующих органов чаще всего респонденты хотят избежать трудностей (34,7%), а при получении возможности арендовать помещение для работы на льготных условиях большинству респондентов (50,0%) взятка не помогла.

Таким образом, проведенный анализ коррупционного поведения предпринимателей показал довольно схожее поведение предпринимателей и граждан. Степень готовности давать взятку для решения проблем высока и в бизнесе. Основными инициаторами выступают сами бизнесмены, при этом зная, что иначе проблему не решить. Это, увы, свидетельствует о распространенности принятия коррупции как чего-то уже естественного в образе жизни респондентов, а также при ведении дел. Это подтверждается и высокой осведомленностью предпринимателей о размерах взяток. Ответная реакция со стороны чиновников в оказании услуг для бизнеса после получения взятки довольно положительная. Большинство предпринимателей удовлетворены действиями чиновников, что повышает укорененность коррупции и готовность использовать ее как способ ведения бизнеса. **Полученные результаты демонстрируют надежность взятки для достижения необходимых результатов в бизнесе и, к сожалению, позволяют сделать вывод, что взятка остается удобным и выгодным средством, как для бизнеса, так и для чиновников.**

*14.08.14 По мнению руководителя ОО по защите прав потребителей «Кыргыз транс контроль» Виктора Горева-Сейчас только и говорят о коррупционных схемах. Только давно всем понятно, что там, где существуют разрешительные функции, там и процветает коррупция. Существует некая спекуляция под лозунгом развития предпринимательства, что позволяет бизнесменам развиваться за счет продажи опасного и некачественного товара. Государство должно создать действенный механизм по защите предпринимательства, организовать плановый и неплановый контроль по проверке законности работы контролирующих органов по заявлениям предпринимателей. Что касается разрешительной системы, якобы защищающей предпринимателей, ее нужно ликвидировать. В обществе на слуху, что разрешительная структура приглашает предпринимателей и вымогает взятку за отказ в проверке. (<http://www.24kg.org/glance/184994-brak-prodavat-s-zakrytymi-glazami.html>)*

### 4.3. Коррупция в отношениях между предпринимателями

Как отмечалось в Разделе I, имелся блок вопросов, связанный с коррупцией, существующей во взаимоотношениях между фирмами.

Первый вопрос из этой серии выполняет двойную функцию: во-первых, он уточняет смысл, контекст проблемы, а, во-вторых, дает возможность оценить распространенность данной категории коррупции. В следующей таблице можно найти частоты ответов на данный вопрос.

*Таблица 4.3.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «50. Как известно, коррупция заражает не только государственную службу, но и другие организации, например – частный бизнес. В этом случае коррупционное поведение свойственно наемным менеджерам и другим работникам. Как часто Вам или предпринимателям вроде Вас приходится сталкиваться со следующими ситуациями, перечисленными ниже в таблице. Выберите один из следующих ответов для каждой строки таблицы». 1 – очень часто; 2 – довольно часто; 3 – не очень часто; 4 – довольно редко; 5 – очень редко; 3/0 – затрудняюсь ответить*

<b>Виды коррупционного поведения менеджеров</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>3/0</b>
Менеджер по закупкам предлагает поставщику согласиться на завышенную цену поставляемого продукта за взятку от поставщика	11,7	14,0	15,0	7,4	15,6	36,2
Менеджер по продажам предлагает взятку менеджеру фирмы, покупающей продукцию, за его согласие принять повышенную цену	9,4	13,6	15,6	9,6	16,2	35,6
Работник банка, отвечающий за выдачу кредитов, за взятку санкционирует выдачу кредита ненадежной фирме	8,5	12,9	13,2	9,3	16,0	40,0

Обращает на себя внимание довольно большая доля респондентов, у которых ответы вызвали затруднения. Причем эта доля в полтора-два раза выше, чем при ответах на два следующих вопроса. Это означает, скорее всего, что распространенность коррупции фирм шире, чем это следует из данных таблицы 4.3.1, а затруднения вызваны тем, что приведенные примеры не исчерпывают всех распространенных разновидностей такой коррупции.

Есть основания предполагать, что надежными свидетельствами существования каждой из разновидностей коррупции в фирмах, которых касается вопрос 50, будут ответы «1. Очень часто» и «2. Довольно часто». Если объединить ответы этих двух вариантов и просуммировать по всем строкам таблицы, то мы получим частоты всех ответов, надежно свидетельствующих о том, что респонденты сталкивались с подобной коррупцией фирм на практике. Это позволяет ввести вспомогательную переменную «Сталкивались с коррупцией фирм», принимающей два значения – «Да» и «Нет». Подсчеты показывают, что довольно высокий процент респондентов достаточно уверенно подтверждают, что сталкивались с коррупцией фирм. Этот процент мы будем ниже рассматривать как характеристику «Распространенность коррупции фирм», применяя ее к разным зонам деловой практики.

Следующий важный вопрос дает возможность оценить по ответам респондентов, с какой разновидностью коррупции им приходится чаще сталкиваться – с коррупцией публичной власти или с коррупцией фирм. Результат подсчетов можно увидеть на диаграмме следующего рисунка.



*Рисунок 4.3.1. Распределение часто ответов (в процентах) на вопрос «51. Как Вы полагаете, предприятиям вроде Вашего чаще приходится сталкиваться с коррупцией, взаимодействуя с государством или с другими предприятиями?»*

Мы видим из приведенной диаграммы, что менее 20 процентов респондентов уравнивают государственную коррупцию и коррупцию в фирмах и примерно столько же затруднились с ответом. У остальных респондентов в соотношении примерно 1:7 доминирует по распространенности государственная коррупция.

Рассуждая также и на тех же основаниях, как в случае предыдущего вопроса, мы будем исходить из того, что третий вариант ответа («примерно поровну») – комфортный вариант ответа для тех, кто стесняется продемонстрировать неосведомленность, а потому мы будем ниже использовать при анализе только два первых варианта ответа. Частоты выбора этих вариантов ответа будут ниже значениями двух новых характеристик: «Чаще встречается государственная коррупция» и «Чаще встречается коррупция в фирмах».

Теперь перейдем к третьему и последнему вопросу этой серии, предлагающему респондентам сопоставить потери (издержки) от государственной коррупции и коррупции в фирмах. Результаты подсчета ответов на этот вопрос приведены на диаграмме следующего рисунка. Здесь снова видно доминирование государственной коррупции с еще большим перевесом.

Снова, как и в предыдущем случае, будем использовать для дальнейшего анализа первый и второй варианты ответов, частоты которых мы будем трактовать как еще две характеристики «Государственная коррупция более обременительна» и «Коррупция в фирмах более обременительна».

Итак, для дальнейшего анализа мы будем использовать пять следующих характеристик:

1. «Распространенность коррупции фирм»: частота выбора ответов «1. Очень часто» или «2. Довольно часто» хотя бы по одной из коррупционных схем, описанных вопросом 50.
2. «Чаше встречается государственная коррупция»: частота выбора соответствующего ответа на вопрос 51.
3. «Чаше встречается коррупция в фирмах»: частота выбора соответствующего ответа на вопрос 51.
4. «Государственная коррупция более обременительна»: частота выбора первого ответа на вопрос 52.
5. «Коррупция в фирмах более обременительна»: частота выбора второго ответа на вопрос 52.

Все вместе эти характеристики будем называть «характеристики коррупции в фирмах».



*Рисунок 4.3.2. Распределение часто ответов (в процентах) на вопрос «52. Какой из двух видов коррупции чреват для предприятий, вроде Вашего, более высокими издержками?»*

Естественно предполагать, что мы можем увидеть значимые различия в этих переменных на разных специальных рынках деловой коррупции, для разного типа бизнесов, в разных ситуациях. Установив такие различия и выявив «слабые места», мы сможем более прицельно планировать антикоррупционную политику. Ниже приводятся результаты проверки подобных гипотез с помощью анализа, идентичного тому, что применялся для проверки гипотез, представленных в Главе 3. Эти результаты представлены в расположенных далее таблицах. Представлены статистически значимые зависимости.

## ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

*Таблица 4.3.2. Значения характеристик коррупции в фирмах для бизнеса, работающего в разных сферах экономики. 1 – распространенность коррупции фирм (проценты); 2 – чаще встречается государственная коррупция (проценты); 3 – чаще встречается коррупция в фирмах (проценты); 4 – государственная коррупция более обременительна; 5 – коррупция в фирмах более обременительна*

<b>Сфера экономики</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1. Промышленность, строительство, транспорт	30,5	58,9	7,6	59,7	5,2
2. Торговля	38,8	45,9	8,4	48,5	8,1
3. Обслуживание	35,3	52,7	7,5	56,0	6,6

Хотя различия могут показаться незначительными, но это компенсируется их последовательностью: сфера торговли по всем характеристикам отличается от двух остальных в сторону придания большей важности коррупции в фирмах.

*Таблица 4.3.3. Значения характеристик коррупции в фирмах для бизнеса, принадлежащего разным уровням развития. 1 – распространенность коррупции фирм (проценты); 2 – чаще встречается государственная коррупция (проценты); 3 – чаще встречается коррупция в фирмах (проценты); 4 – государственная коррупция более обременительна; 5 – коррупция в фирмах более обременительна*

<b>Уровни развития бизнеса</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Индивидуальный предприниматель	30,0	49,5	7,2	54,4	4,9
Малый бизнес	32,9	52,8	7,3	53,2	5,8
Средний бизнес	38,3	55,1	10,3	56,1	10,0
Крупный бизнес	46,7	65,2	4,3	63,4	4,3

В этой таблице интересен очевидный рост распространенности коррупции в фирмах по мере роста масштаба бизнеса (столбец 1). А в оценках выделяется средний бизнес, который по сравнению с остальными дает более высокие проценты коррупции в фирмах.

*Таблица 4.3.4. Значения характеристик коррупции в фирмах для бизнеса с разной организационно-правовой формой. 1 – распространенность коррупции фирм (проценты); 2 – чаще встречается государственная коррупция (проценты); 3 – чаще встречается коррупция в фирмах (проценты); 4 – государственная коррупция более обременительна; 5 – коррупция в фирмах более обременительна*

<b>Организационно-правовая форма</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
Государственные предприятия	21,3	50,0	1,3	53,8	2,5
Хозяйственные товарищества и общества	41,8	60,9	9,5	61,6	8,2
Кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства	37,5	71,4	9,8	75,9	2,7
Индивидуальные предприниматели	31,9	47,1	7,5	49,2	6,8

Здесь мы видим почти двукратное различие в оценке распространенности коррупции в фирмах между государственными предприятиями и хозяйственными товариществами и обществами. Однако, если обратиться к исходным таблицам частот в Приложении 2, то можно увидеть, что респонденты, представляющие государственные предприятия, более чем в два раза чаще используют ответ «Затрудняюсь ответить». Ниже в параграфе 5.2 показано, что респондентам-предпринимателям нередко свойственно использовать такой ответ в качестве замены отрицательной оценки, если она связана с государством. Поэтому выявленное отличие не должно вводить в заблуждение как свидетельство честности государственных фирм по сравнению с остальными. Контрастом являются оценки, даваемые представителями крестьянских и фермерских хозяйств, которые высоко оценивают лидерство государственной коррупции по сравнению с коррупцией в фирмах.

*10.10.2014 По данным депутата от фракции "Ата Мекен" Ташиболота Балтабаева, Артыкбаев имеет отношение к крупному фармацевтическому бизнесу. В Кыргызстан больше всего лекарственных средств завозят три фармацевтические компании, аффилированные чиновниками: "Неман", "Фарма трейд" и "Эляй". "Неман" завез лекарств на 6 млн евро, "Эляй" - также на 6 млн евро, "Фарма трейд" - на 1,5 млн евро. Уже для многих перестало быть секретом, что за сеть аптек "Неман" стоит Артыкбаев, за "Фарма трейдом" - депутат парламента от фракции СДПК Дамира Ниязалиева. "Кто стоит за третьей компанией, мы пока не знаем", - сказал однажды на заседании комитета по противодействию коррупции Балтабаев. Из-за принадлежности к фармацевтическому бизнесу к министру энергетики прилипло соответствующее прозвище. В соцсетях же появилась масса шуток на эту тему. "Наверное, отключения отопления прекратятся, когда аптеки продадут весь запас средств от простуды" - одна из последних.*

*([http://www.vb.kg/doc/289213\\_neposledovatel\\_naiia\\_energopolitika\\_smela\\_ministra\\_artykbaeva.html](http://www.vb.kg/doc/289213_neposledovatel_naiia_energopolitika_smela_ministra_artykbaeva.html))*

Следует добавить, что не выявлено статистически значимых различий по значениям используемых характеристик при сравнении с успешностью фирм, при разных формах зависимости от государства, за исключением доли государства в акционерной собственности предприятия. Здесь чем больше доля, тем оптимистичнее оценки. Но тут уместно напомнить комментарий к предыдущей таблице.

Самые контрастные различия – региональные. Они представлены в заключительной таблице. Здесь бросается в глаза лидерство Ошской области и ее столицы. Поучительно отметить, что, как и выше, респонденты Ошской области исключительно редко, по сравнению с остальными, прибегают к ответам «Затрудняюсь ответить». Возможно, что именно данное обстоятельство обеспечивает отмеченное различие.

## ПОВЕДЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ДЕЛОВОЙ КОРРУПЦИИ

*Таблица 4.3.5. Значения характеристик коррупции в фирмах для бизнеса, работающего в разных административных единицах. 1 – распространенность коррупции фирм (проценты); 2 – чаще встречается государственная коррупция (проценты); 3 – чаще встречается коррупция в фирмах (проценты); 4 – государственная коррупция более обременительна; 5 – коррупция в фирмах более обременительна*

Область (город)	1	2	3	4	5
г. Бишкек	30,2	63,6	3,1	63,8	5,4
Чуйская обл.	33,5	47,6	8,6	45,1	6,0
Иссык-Кульская обл.	31,3	40,2	5,3	38,3	3,0
Нарынская обл.	29,9	20,5	6,4	41,0	2,6
Таласская обл.	30,0	80,0	2,0	76,5	3,9
г.Ош	40,7	53,8	13,2	56,0	12,1
Ошская обл.	56,8	62,7	14,0	65,1	13,1
Джалал-Абадская обл.	19,1	71,6	2,5	75,8	3,7
Баткенская обл.	17,9	29,5	7,4	31,6	3,2

## Глава 5. Проблемы предпринимателей

### 5.1. Препятствия для ведения бизнеса

Для анализа препятствий при ведении бизнеса в анкете предпринимателей предназначен вопрос «**21. Насколько существенными для ведения бизнеса у нас в стране являются следующие препятствия? Оцените по следующей шкале: 1 – практически не существенное; 2 - мало существенное; 3 – существенное; 4 – очень существенное; 0 – Затрудняюсь ответить**». В Приложении 2 можно найти частоты ответов на этот вопрос.

Обратившись к Таблице Приложения, можно увидеть частоты выбора по всем 36 проблемам, предложенным для оценивания респондентам. Сопоставление проблем при таком обилии данных довольно затруднительно. Для этого удобнее использовать обобщенный рейтинг препятствий, который вычисляется по методике, описанной в цитируемой выше работе<sup>42</sup>.

#### 5.1.1. Рейтинги уровня препятствий

При обилии строк табличного вопроса большое количество данных воспринимается с трудом. В таком случае обобщенный рейтинг работает продуктивнее. Его значения для каждой строки табличного вопроса (препятствия) приведены в следующей таблице 5.1.1 вместе с рангами значения рейтинга (чем внушительнее препятствие, тем меньше ранг, ранг 1 присваивается препятствию-лидеру). Рядом справа в соседних столбцах приведены те же числа для российского исследования 2005 года. Следует учитывать, что значения рейтинга удобны, когда нужно сравнивать препятствия друг с другом по столбцу подобной таблицы, т.е. в рамках одной выборки. Если нужно сравнивать препятствия по данным разных опросов, то возникает следующая проблема. Респонденты одной выборки могут в силу различных причин (например, более высокого уровня притязаний) оценивать все препятствия более критично, чем респонденты другой выборки. В результате в среднем значения рейтинга на первой выборке будут больше, чем на второй. (В случае данных Таблицы 5.1.1 это не актуально, но перестанет быть таковым в некоторых случаях ниже). Сравнивая ранги препятствия для разных выборок, мы компенсируем влияние сдвига значений рейтинга для разных выборок. Гораздо важнее, что, сравнивая ранги, мы легко видим различия в структуре препятствий в разных выборках, т.е. какие препятствия более серьезны, а какие – менее.

*25.04.2014 Согласно исследованию Всемирного банка о деловом климате в КР, коррупция является одним из основных препятствий для ведения бизнеса в республике. 31 процент респондентов отмечает, что коррупция серьезно влияет на деловой климат, а 28 процентов считают ее очень сильным барьером для ведения бизнеса. (<http://www.24.kg/parlament/177716-v-kyrgyzstane-predlozhili-sozdat.html>)*

<sup>42</sup> Российская коррупция: уровень, структура, динамика : опыт социологического анализа.

Эти важные различия, которые мы увидим, сравнивая структуру препятствий в России 2005-го года и в Кыргызской Республике 2014 года, могут проявляться внутри последней для разных категорий бизнеса, что будет продемонстрировано в таблицах 5.1.2 – 5.1.4.

В таблице 5.1.1 цветом выделены те препятствия, для которых расчетами выявлены существенные различия в рангах (и значениях) рейтингов препятствий. В трех следующих таблицах цветом выделяются рейтинги, которые столь же сильно отличаются от остальных в той же строке. Значимыми здесь считаются различия не менее чем в 10 рангов.

*Таблица 5.1.1. Значение рейтинга уровня препятствий для ведения бизнеса, вычисляемые по ответам на вопрос 21, для кыргызского и российского исследований. Приводятся ранги рейтингов. Чем выше рейтинг (т.е. чем больше препятствие), тем меньше значение ранга*

№	Препятствие	КР-2014		РФ-2005	
		рейтинг	ранг	рейтинг	ранг
1	Регистрация нового бизнеса	0,452	36	0,442	37
2	Нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт\импорт)	0,517	35	0,646	23
3	Валютное регулирование	0,540	34	0,566	32
4	Высокий уровень налоговых ставок	0,677	13	0,534	34
5	Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	0,658	17	0,747	3
6	Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	0,649	21	0,738	5
7	Соблюдение всех законов требует высоких затрат и преодоления множества препятствий	0,616	29	0,682	19
8	Неизвестно, с какими проблемами столкнешься, пытаясь соблюдать все законы	0,595	31	0,733	6
9	Государственный контроль над ценами	0,572	32	0,690	17
10	Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,657	18	0,468	36
11	Неэффективность бюрократической машины	0,660	16	0,600	29
12	Неодинаковое отношение органов власти к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	0,629	26	0,748	2
13	Неэффективность судебной системы	0,693	10	0,710	11
14	Неразвитость экономической инфраструктуры	0,713	6	0,689	18
15	Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	0,757	2	0,694	13
16	Сложность получения кредитов	0,678	12	0,773	1
17	Инфляция	0,737	4	0,666	21
18	Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	0,749	3	0,716	9
19	Необъективность, коррумпированность судебных решений	0,718	5	0,743	4
20	Нечестная (несправедливая) конкуренция	0,690	11	0,716	10
21	Высокие транспортные расходы	0,697	8	0,699	12
22	Высокие цены на энергоносители	0,704	7	0,691	16
23	Уровень выплат криминальным структурам	0,545	33	0,727	8
24	Сращивание власти и бизнеса	0,629	25	0,513	35
25	Незащищенность прав собственности	0,664	15	0,693	14
26	Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	0,696	9	0,728	7
27	Политическая нестабильность	0,776	1	0,691	15
28	Взятки очень дороги	0,672	14	0,621	26
29	Неизвестно, сколько надо давать, если дело доходит до взятки	0,631	24	0,541	33

*Продолжение таблицы 5.1.1. Значение рейтинга уровня препятствий для ведения бизнеса, вычисляемые по ответам на вопрос 21, для кыргызского и российского исследований. Приводятся ранги рейтингов. Чем выше рейтинг (т.е. чем больше препятствие), тем меньше значение ранга*

№	Препятствие	КР-2014		РФ-2005	
		рейтинг	ранг	рейтинг	ранг
30	Неопределенность исхода коррупционной сделки	0,638	22	0,580	31
31	Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	0,627	27	0,602	28
32	Искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	0,609	30	0,618	27
33	Сложность приобретения в собственность помещений для работы	0,633	23	0,592	30
34	Сложность заключения или продления договора аренды на землю	0,623	28	0,630	24
35	Необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	0,656	19	0,627	25
36	Собственный бизнес чиновников высокого ранга	0,653	20	0,663	22

*Таблица 5.1.2. Значение рейтинга уровня препятствий для ведения бизнеса, вычисляемые по ответам на вопрос 21, для разных сфер экономики. 1 – промышленность, строительство, энергетика, С/Х и т.п.; 2 – торговля; 3 – сфера услуг. Приведены значения рейтинга (x) и их ранги (r); большим значениям рейтинга соответствуют меньшие значения рангов*

№	Препятствие	1		2		3	
		x	r	x	r	x	r
1	Регистрация нового бизнеса	0,511	36	0,412	36	0,407	36
2	Нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт\ импорт)	0,580	34	0,476	35	0,468	35
3	Валютное регулирование	0,593	33	0,520	34	0,483	34
4	Высокий уровень налоговых ставок	0,700	12	0,684	10	0,637	19
5	Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	0,682	19	0,670	14	0,608	24
6	Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	0,689	18	0,633	22	0,607	25
7	Соблюдение всех законов требует высоких затрат и преодоления множества препятствий	0,624	28	0,635	20	0,583	30
8	Неизвестно, с какими проблемами столкнешься, пытаясь соблюдать все законы	0,604	31	0,601	29	0,576	31
9	Государственный контроль над ценами	0,623	30	0,556	33	0,513	32
10	Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,699	13	0,650	17	0,602	28
11	Неэффективность бюрократической машины	0,694	14	0,616	26	0,658	11
12	Неодинаковое отношение органов власти к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	0,599	32	0,643	19	0,658	12
13	Неэффективность судебной системы	0,690	16	0,675	13	0,717	5
14	Неразвитость экономической инфраструктуры	0,732	8	0,697	5	0,702	7
15	Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	0,804	2	0,719	4	0,729	3
16	Сложность получения кредитов	0,702	11	0,666	15	0,654	14
17	Инфляция	0,746	4	0,739	3	0,722	4
18	Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	0,763	3	0,743	2	0,737	2

*Продолжение таблицы 5.1.2. Значение рейтинга уровня препятствий для ведения бизнеса, вычисляемые по ответам на вопрос 21, для разных сфер экономики. 1 – промышленность, строительство, энергетика, С/Х и т.п.; 2 – торговля; 3 – сфера услуг. Приведены значения рейтинга (x) и их ранги (r); большим значениям рейтинга соответствуют меньшие значения рангов*

№	Препятствие	1		2		3	
		x	r	x	r	x	r
19	Необъективность, коррумпированность судебных решений	0,739	6	0,697	6	0,710	6
20	Нечестная (несправедливая) конкуренция	0,711	10	0,697	7	0,649	15
21	Высокие транспортные расходы	0,734	7	0,680	11	0,661	10
22	Высокие цены на энергоносители	0,745	5	0,685	9	0,662	8
23	Уровень выплат криминальным структурам	0,552	35	0,570	32	0,504	33
24	Сращивание власти и бизнеса	0,649	24	0,624	25	0,603	27
25	Незащищенность прав собственности	0,690	17	0,649	18	0,643	17
26	Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	0,731	9	0,697	8	0,642	18
27	Политическая нестабильность	0,809	1	0,745	1	0,761	1
28	Взятки очень дороги	0,674	20	0,679	12	0,662	9
29	Неизвестно, сколько надо давать, если дело доходит до взятки	0,627	27	0,635	21	0,632	21
30	Неопределенность исхода коррупционной сделки	0,630	26	0,654	16	0,634	20
31	Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	0,624	29	0,614	27	0,646	16
32	Искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	0,636	25	0,589	31	0,590	29
33	Сложность приобретения в собственность помещений для работы	0,673	21	0,602	28	0,607	26
34	Сложность заключения или продления договора аренды на землю	0,655	23	0,592	30	0,610	23
35	Необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	0,694	15	0,633	23	0,621	22
36	Собственный бизнес чиновников высокого ранга	0,671	22	0,627	24	0,657	13

*Таблица 5.1.3. Значение рейтинга уровня препятствий для ведения бизнеса, вычисляемые по ответам на вопрос 21, для предприятий разного уровня развития. 1 – индивидуальный предприниматель; 2 – малый бизнес; 3 – средний бизнес; 4 – крупный бизнес. Приведены значения рейтинга (x) и их ранги (r); большим значениям рейтинга соответствуют меньшие значения рангов*

№	Препятствие	1		2		3		4	
		x	r	x	r	x	r	x	r
1	Регистрация нового бизнеса	0,413	36	0,509	36	0,449	36	0,433	36
2	Нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт\импорт)	0,498	35	0,537	35	0,523	35	0,532	32
3	Валютное регулирование	0,528	33	0,575	33	0,535	34	0,483	35
4	Высокий уровень налоговых ставок	0,659	12	0,710	9	0,667	17	0,718	6
5	Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	0,638	16	0,687	15	0,653	20	0,668	14
6	Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	0,620	20	0,678	19	0,668	16	0,623	26
7	Соблюдение всех законов требует высоких затрат и преодоления множества препятствий	0,580	30	0,635	31	0,617	26	0,716	8
8	Неизвестно, с какими проблемами столкнешься, пытаясь соблюдать все законы	0,563	31	0,638	30	0,589	30	0,609	27
9	Государственный контроль над ценами	0,524	34	0,604	32	0,604	29	0,573	29
10	Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,615	23	0,671	23	0,703	9	0,651	19
11	Неэффективность бюрократической машины	0,604	27	0,656	26	0,725	4	0,716	9
12	Неодинаковое отношение органов власти к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	0,605	26	0,647	28	0,635	22	0,648	20
13	Неэффективность судебной системы	0,702	7	0,686	17	0,695	12	0,671	13
14	Неразвитость экономической инфраструктуры	0,721	4	0,701	12	0,697	10	0,771	2
15	Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	0,774	1	0,782	1	0,714	7	0,737	5
16	Сложность получения кредитов	0,658	13	0,721	7	0,671	15	0,639	24
17	Инфляция	0,718	6	0,745	4	0,764	3	0,701	12
18	Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	0,734	3	0,761	3	0,772	2	0,711	10
19	Необъективность, коррумпированность судебных решений	0,697	8	0,737	5	0,719	6	0,752	3
20	Нечестная (несправедливая) конкуренция	0,675	10	0,736	6	0,681	14	0,632	25
21	Высокие транспортные расходы	0,685	9	0,703	10	0,722	5	0,647	21
22	Высокие цены на энергоносители	0,719	5	0,703	11	0,696	11	0,666	15
23	Уровень выплат криминальным структурам	0,533	32	0,539	34	0,570	33	0,531	33
24	Сращивание власти и бизнеса	0,602	28	0,650	27	0,632	24	0,666	16
25	Незащищенность прав собственности	0,653	15	0,687	16	0,656	19	0,660	17
26	Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	0,672	11	0,711	8	0,704	8	0,717	7
27	Политическая нестабильность	0,751	2	0,779	2	0,790	1	0,836	1
28	Взятки очень дороги	0,657	14	0,691	14	0,651	21	0,750	4
29	Неизвестно, сколько надо давать, если дело доходит до взятки	0,614	24	0,671	24	0,605	28	0,658	18
30	Неопределенность исхода коррупционной сделки	0,616	22	0,673	22	0,612	27	0,705	11
31	Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	0,621	19	0,680	18	0,576	32	0,642	22
32	Искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	0,608	25	0,646	29	0,584	31	0,551	30
33	Сложность приобретения в собственность помещений для работы	0,626	18	0,678	20	0,629	25	0,509	34
34	Сложность заключения или продления договора аренды на землю	0,592	29	0,674	21	0,633	23	0,535	31
35	Необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	0,637	17	0,670	25	0,684	13	0,592	28
36	Собственный бизнес чиновников высокого ранга	0,618	21	0,695	13	0,658	18	0,642	23

*Таблица 5.1.4. Значение рейтинга уровня препятствий для ведения бизнеса, вычисляемые по ответам на вопрос 21, для предприятий разных административно-правовых форм. 1 – государственные предприятия; 2 – хозяйственные товарищества и общества; 3 – кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства; 4 – индивидуальные предприниматели. Приведены значения рейтинга (x) и их ранги (r); большим значениям рейтинга соответствуют меньшие значения рангов*

№	Препятствие	1		2		3		4	
		x	r	x	r	x	r	x	r
1	Регистрация нового бизнеса	0,517	35	0,431	36	0,672	28	0,420	36
2	Нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт\импорт)	0,505	36	0,532	35	0,706	24	0,481	35
3	Валютное регулирование	0,542	33	0,534	34	0,687	26	0,520	34
4	Высокий уровень налоговых ставок	0,641	28	0,696	11	0,799	6	0,653	14
5	Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	0,644	26	0,697	10	0,719	22	0,633	17
6	Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	0,643	27	0,675	17	0,753	16	0,622	23
7	Соблюдение всех законов требует высоких затрат и преодоления множества препятствий	0,657	23	0,664	20	0,654	30	0,582	30
8	Неизвестно, с какими проблемами столкнешься, пытаясь соблюдать все законы	0,618	30	0,637	28	0,581	35	0,575	31
9	Государственный контроль над ценами	0,548	32	0,576	32	0,798	7	0,536	33
10	Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	0,577	31	0,675	18	0,850	2	0,625	20
11	Неэффективность бюрократической машины	0,628	29	0,721	5	0,781	10	0,617	24
12	Неодинаковое отношение органов власти к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	0,663	20	0,672	19	0,601	33	0,610	26
13	Неэффективность судебной системы	0,688	11	0,696	12	0,753	17	0,683	11
14	Неразвитость экономической инфраструктуры	0,702	7	0,720	6	0,731	19	0,708	5
15	Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	0,724	4	0,718	7	0,779	11	0,775	1
16	Сложность получения кредитов	0,667	19	0,640	27	0,758	14	0,684	10
17	Инфляция	0,742	2	0,726	4	0,850	3	0,723	4
18	Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	0,728	3	0,762	2	0,789	9	0,740	3
19	Необъективность, коррумпированность судебных решений	0,709	5	0,750	3	0,779	12	0,695	7
20	Нечестная (несправедливая) конкуренция	0,680	16	0,688	13	0,741	18	0,685	9
21	Высокие транспортные расходы	0,693	9	0,676	16	0,814	4	0,690	8
22	Высокие цены на энергоносители	0,685	13	0,682	14	0,813	5	0,698	6
23	Уровень выплат криминальным структурам	0,521	34	0,565	33	0,556	36	0,537	32
24	Сращивание власти и бизнеса	0,681	15	0,651	24	0,708	23	0,599	29
25	Незащищенность прав собственности	0,680	17	0,677	15	0,729	20	0,647	15
26	Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	0,659	22	0,710	8	0,796	8	0,677	12
27	Политическая нестабильность	0,748	1	0,807	1	0,878	1	0,748	2
28	Взятки очень дороги	0,678	18	0,703	9	0,683	27	0,656	13
29	Неизвестно, сколько надо давать, если дело доходит до взятки	0,686	12	0,661	22	0,617	32	0,614	25
30	Неопределенность исхода коррупционной сделки	0,652	24	0,659	23	0,658	29	0,624	21
31	Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	0,647	25	0,644	26	0,590	34	0,623	22
32	Искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	0,662	21	0,601	29	0,623	31	0,606	27
33	Сложность приобретения в собственность помещений для работы	0,684	14	0,601	30	0,700	25	0,629	19
34	Сложность заключения или продления договора аренды на землю	0,701	8	0,594	31	0,755	15	0,604	28
35	Необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	0,707	6	0,650	25	0,761	13	0,635	16
36	Собственный бизнес чиновников высокого ранга	0,692	10	0,663	21	0,726	21	0,632	18

Таблица 5.1.1 позволяет увидеть, что структура препятствий в Кыргызской Республике и России различается весьма серьезно. Препятствия, лидирующие в одной стране, оказываются в середине рейтинга, и наоборот. Рассмотрим эти различия подробнее. Ниже приводится список препятствий, которые предприниматели в Кыргызской Республике рассматривают как наиболее тяжелые. Каждое препятствие сопровождается указанием ранга рейтинга данного препятствия в Кыргызской Республике и в России.

«Политическая нестабильность» (1 – 15). История республики последних лет объясняет лидерство данного препятствия. Следующие три препятствия объединены единой логикой «Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)» (2 – 13); «Инфляция» (4 – 21); «Неразвитость экономической инфраструктуры» (6 – 18). Логика здесь понятна: высокие процентные ставки всегда сопутствуют высокой инфляции. А последняя уходит корнями, помимо прочего в неразвитость экономической инфраструктуры, издержки от чего компенсируются ценой конечного продукта.

Теперь рассмотрим препятствия, лидирующие в оценках российских предпринимателей. «Сложность получения кредитов» (12 – 1); «Неодинаковое отношение органов власти к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)» (26 – 2); «Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)» (17 – 3); «Неизвестно, с какими проблемами столкнешься, пытаясь соблюдать все законы» (31 – 6). Все четыре препятствия тут также имеют общую основу – хаос противоречивых процедур и усложненных процедур. Возможность произвольного толкования законов является следствием данного общего обстоятельства. Комплекс подобных проблем возникает не как результат злой воли, а как непреднамеренное следствие бурного законотворчества, при котором доминирующая политическая сила не имеет противовесов в законодательном органе.

Остальные различия в структуре препятствий различают малозначимые препятствия и препятствия, находящиеся в середине рейтинга. Некоторые из них поучительны. В России уголовная преступность (строка 10) не рассматривается предпринимателями как важное препятствие (последнее место), а в Кыргызской Республике она помещена на 18 место. Не меньшее различие и в оценках уровня налогов. В России они отнесены на 34 место, а в Кыргызской Республике на 13.

Теперь перейдем к Таблице 5.1.2, в которой сопоставляются структуры препятствий для трех сфер хозяйственной деятельности. Здесь различий гораздо меньше. Весьма близки списки лидирующих препятствий, как и препятствия мало существенны. Например, представители всех трех сфер присуждают первое место политической стабильности. Равно неприятны для всех дорогие кредиты. Специфичность препятствий для разных сфер экономики проявляется в отдельных препятствиях, занимающих место в середине рейтинга. Для представителей производственной сферы специфично выделение уголовных преступлений и неэффективность бюрократической машины в качестве препятствий. Торговля более других сфер озабочена постоянными проверками и чрезмерными требованиями контролирующих органов, запутанностью норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов) и неопределенностью исхода коррупционных сделок. Наконец, представители

сферы обслуживания, по сравнению с другими сферами экономики, выделяют немало препятствий, среди которых – дороговизна взяток или неэффективность бюрократической машины.

В Таблице 5.1.3 сопоставляются хозяйствующие субъекты разного уровня развития. Существенно, что в данном случае специфичными оказываются проблемы, располагаемые предпринимателями на места достаточно высокие. Так, индивидуальные предприниматели ставят на пятое и седьмое места соответственно высокие цены на энергоносители и неэффективность судебной системы. Малый бизнес на шестое и седьмое места ставят нечестную конкуренцию, сложность получения кредитов. На четвертое и пятое места ставят неэффективность бюрократической машины и высокие транспортные расходы представители среднего бизнеса. А крупный бизнес ставит на второе и четвертое места неразвитость экономической инфраструктуры и дороговизну взяток (последнее объясняется, видимо, уровнем контактов и масштабом решаемых проблем). Нетрудно видеть, что выделение разными уровнями бизнеса отдельных препятствий в качестве специфических вполне логично и соответствует природе бизнеса разного уровня развития.

В последней из таблиц 5.1.4 сравниваются предприятия разных административно-правовых форм. Мы не рассматриваем здесь индивидуальных предпринимателей, уже выделенных предшествующей классификацией. Интереснее рассмотреть кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства. Они выделяются тем, что практически все препятствия они оценивают более критично, чем остальные группы бизнеса, выделяемые здесь. Для них существенны, по сравнению с другими, уголовные преступления, высокие транспортные расходы, налоги и государственный контроль над ценами. Набор, вполне естественный для этого типа хозяйственной деятельности. Любопытны три первые специфические препятствия, выделяемые государственными предприятиями. Почему-то именно для них болезненным препятствием является сложность заключения или продления договора аренды на землю; необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности и собственный бизнес чиновников высокого ранга. Казалось бы, государство, контролируя некоторые сферы экономики, заинтересовано в его эффективной работе. Между тем, все три перечисленных препятствия полностью порождены недостаточно эффективной работой того же государства. Особенно экзотично смотрится то обстоятельство, что помехой государственному бизнесу является собственный бизнес чиновников высокого ранга. Это сочетание уместно рассматривать как весьма специфическое и важное. Оно должно обязательно учитываться при планировании антикоррупционной политики.

### **5.1.2. География препятствий**

География препятствий развитию бизнеса поражает в Кыргызстане своей контрастностью. В приведенной ниже таблице 5.1.5 в последнем столбце размещены значения доверительных вероятностей при проверке с помощью анализа таблиц сопряженности гипотез о независимости между каждым из препятствий и принадлежностью предпринимателей разным регионам

республики. Эти значения не поднимаются выше  $1,0E-17$ . Т.е. для разных регионов очень специфичны различные и присущие им препятствия.

## ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

*Таблица 5.1.5. Приведенные стандартизированные остатки (AR) при анализе сопряженности ответов на вопрос 21, предлагающий оценивать различные препятствия для развития бизнеса (строки таблицы) при выборе ответа «Очень существенное» для хозяйствующих субъектов из разных регионов (столбцы таблицы). 1 – г. Бишкек, 2 – Чуйская обл., 3 – Иссык-Кульская обл., 4 – Нарынская обл., 5 – Таласская обл., 6 – г. Ош, 7 – Ошская обл., 8 – Джалал-Абадская обл., 9 – Баткенская обл. Столбец «Р» содержит значение доверительной вероятности как индикатор зависимости между препятствиями и регионами*

№	Препятствие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Р
1	Регистрация нового бизнеса	-3,31	-5,21	1,13	0,72	-1,07	0,32	1,61	3,32	3,39	6,14E-32
2	Нормы, регулирующие торговлю с иностранными государствами (экспорт\импорт)	-2,94	-4,83	-0,73	0,20	-0,93	1,70	-0,19	7,61	0,79	3,01E-49
3	Валютное регулирование	-3,17	-2,96	-0,20	-0,21	0,59	3,79	-0,96	4,26	0,25	1,33E-44
4	Высокий уровень налоговых ставок	-0,76	-3,39	0,35	-2,17	0,16	1,85	3,20	0,40	0,30	1,99E-38
5	Запутанность норм налогового права (усложненность порядка взимания налогов)	-0,23	-4,40	0,80	-2,02	0,82	1,96	2,24	1,62	-0,21	2,32E-20
6	Установленное законом неравномерное распределение налогового бремени (на бизнес)	-1,46	-4,89	-0,08	-1,17	1,15	-0,02	0,43	5,79	1,21	1,55E-26
7	Соблюдение всех законов требует высоких затрат и преодоления множества препятствий	1,34	-3,64	-0,52	-1,73	2,47	0,46	3,45	-2,25	1,50	8,60E-31
8	Неизвестно, с какими проблемами столкнешься, пытаясь соблюдать все законы	3,15	-4,46	2,58	-1,63	2,22	1,67	-0,01	-2,41	1,15	1,44E-39
9	Государственный контроль над ценами	-4,42	-3,67	-1,16	-2,24	-2,08	0,60	1,07	11,77	-1,63	7,65E-57
10	Уголовные преступления (хищения, кражи и т.д.)	-2,13	-3,48	-3,28	-2,59	-1,06	-0,07	3,28	10,55	-3,53	9,64E-48
11	Неэффективность бюрократической машины	-1,68	-4,49	-2,96	-2,25	-1,72	0,43	2,60	11,98	-3,96	1,49E-64
12	Неодинаковое отношение органов власти к разным фирмам (при толковании применяемых законов и правил)	-0,38	-2,16	1,06	0,03	-0,45	2,13	2,82	-0,98	-2,28	5,30E-43
13	Неэффективность судебной системы	-1,55	-1,16	-1,14	-1,67	3,54	2,88	2,90	-1,09	-1,95	3,03E-22
14	Неразвитость экономической инфраструктуры	-0,78	-1,60	-1,24	-1,54	1,78	0,63	4,53	-1,06	-1,11	9,31E-20
15	Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)	1,87	1,40	-1,27	-2,10	1,16	-0,10	-3,67	3,99	-1,28	2,55E-31
16	Сложность получения кредитов	1,21	-0,60	0,70	-3,93	-2,47	-2,02	-2,00	6,09	1,27	1,38E-37
17	Инфляция	-2,12	-0,32	-0,19	-4,02	-1,51	0,95	-0,58	5,43	0,98	3,19E-38

## ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

*Продолжение таблицы 5.1.5. Приведенные стандартизированные остатки (AR) при анализе сопряженности ответов на вопрос 21, предлагающий оценивать различные препятствия для развития бизнеса (строки таблицы) при выборе ответа «Очень существенное» для хозяйствующих субъектов из разных регионов (столбцы таблицы). 1 – г. Бишкек, 2 – Чуйская обл., 3 – Иссык-Кульская обл., 4 – Нарынская обл., 5 – Таласская обл., 6 – г. Ош, 7 – Ошская обл., 8 – Джалал-Абадская обл., 9 – Баткенская обл. Столбец «P» содержит значение доверительной вероятности как индикатор зависимости между препятствиями и регионами*

№	Препятствие	1	2	3	4	5	6	7	8	9	P
18	Отсутствие ясной и четкой экономической политики государства	-0,67	-0,91	-0,53	-3,63	1,35	-0,51	2,76	0,37	1,07	9,69E-19
19	Необъективность, коррумпированность судебных решений	-0,20	-2,95	-0,98	-0,88	3,19	1,79	1,40	-2,14	3,05	8,03E-19
20	Нечестная (несправедливая) конкуренция	-0,58	-3,10	-0,91	-1,20	0,78	1,75	1,10	-0,20	3,69	1,88E-21
21	Высокие транспортные расходы	-5,65	-3,11	-1,39	-1,93	0,91	0,39	2,51	5,42	2,87	1,11E-24
22	Высокие цены на энергоносители	-4,62	-0,63	-0,77	-1,19	0,64	0,28	3,98	-0,62	2,43	3,54E-25
23	Уровень выплат криминальным структурам	-4,43	-3,16	1,56	0,44	-1,51	-0,55	3,72	-1,01	5,00	1,39E-62
24	Сращивание власти и бизнеса	-0,58	-3,05	0,79	-1,00	-0,35	0,20	-0,69	2,80	2,67	9,76E-18
25	Незащищенность прав собственности	-0,86	-0,64	2,74	-1,19	0,85	1,02	-0,01	-3,70	2,86	9,66E-22
26	Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов	-1,41	-0,47	-1,79	-0,77	0,79	1,45	1,28	0,11	1,11	1,34E-20
27	Политическая нестабильность	3,01	-6,03	-3,19	-2,83	0,38	2,45	0,27	6,83	-0,07	3,63E-27
28	Взятки очень дороги	-0,54	-3,05	-2,15	-2,37	-2,03	1,53	4,26	0,87	2,43	7,05E-32
29	Неизвестно, сколько надо давать, если дело доходит до взятки	-0,48	-3,99	-0,31	-1,00	-0,90	1,26	4,17	-2,24	3,84	1,65E-37
30	Неопределенность исхода коррупционной сделки	1,01	-3,18	-0,31	-1,47	-1,33	0,53	3,69	-1,91	2,71	2,49E-39
31	Избирательный подход чиновников налоговых органов к взиманию налогов с разных налогоплательщиков	-1,86	-4,09	0,97	-0,70	-0,85	2,37	2,79	-0,48	2,50	3,85E-29
32	Искусственный дефицит нежилых помещений под аренду	-2,22	-6,78	0,58	-2,07	-1,32	0,25	-0,25	8,84	3,61	7,71E-37
33	Сложность приобретения в собственность помещений для работы	-2,61	-5,41	0,01	-1,24	-0,92	-1,11	0,64	7,42	3,48	1,95E-32
34	Сложность заключения или продления договора аренды на землю	-1,93	-5,29	0,47	-1,03	-1,95	-0,39	1,07	5,78	3,31	4,14E-29
35	Необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности	-3,84	-6,25	0,53	-1,39	0,77	-0,77	2,62	7,97	0,50	2,35E-35
36	Собственный бизнес чиновников высокого ранга	-1,50	-5,13	0,64	-1,53	-3,10	1,55	0,82	6,26	1,57	1,19E-30

Таблица 5.1.5 устроена иначе, чем предшествующие таблицы. Анализ распределений частот ответов по каждой строке таблицы вопроса 21 в разных регионах показывает, что частоты выбора ответа «4. Очень существенное» (про препятствия) колеблются в весьма широких пределах и хорошо различают друг от друга и проблемы, и регионы. Иными словами: разнообразие выбора случаев выбора данного радикального ответа вносит ключевой вклад в ту высокую зависимость между принадлежностью бизнесов разным регионам и выбором тех или иных препятствий в качестве «очень существенных». Возникает идея: свести многомерную оценку (частотами выбора разных ответов) препятствий к одномерной – с помощью частоты выбора ответа «4. Очень существенное». Однако вместо самой частоты выбора этого ответа для каждой пары <препятствие-регион> мы будем использовать значение приведенного стандартизированного остатка (AR), соответствующего этой частоте. В Таблице 5.1.5 закрашены зеленым те ячейки таблицы, в которых обнаруживаются большие отрицательные значения AR (мало существенные препятствия), а розовым – клетки с большими положительными значениями AR (важные препятствия).

Раскрашенную таким образом таблицу можно анализировать по столбцам (регионам) и строкам (препятствиям). Если пройти по столбцу 1, то выяснится, что Бишкек специфичен усиленной озабоченностью такими препятствиями как непредвиденные последствия исполнения всех законов и политическая нестабильность. Если пройти по 27-й строке, то выяснится, что повышенная обеспокоенность политической нестабильностью свойственна, помимо Бишкека, Джалал-Абадской области. Седьмой столбец соответствует Ошской области. Он обильно окрашен в розовый цвет, уступая только Джалал-Абадской области. Примечательно, что строка 28 – высокая цена взяток – пересекает седьмой столбец как раз в розовой клетке. Это значит, что именно в Ошской области предприниматели озабочены высокой ценой взяток существенно больше других предпринимателей. Тут уместно вспомнить, что выше в главе 3 именно Ошская область стала рекордсменом с самым большим значением среднего размера взятки (см. Таблицу 3.5.2). Мы видим, что оценка, выраженная этому препятствию в Ошской области, имеет очевидное практическое обоснование, что является обстоятельством, способствующим доверию к данным таблицы 5.1.5 и ее предшественниц.

В таблице 5.1.5 также отчетливо видно, что есть регионы, где преобладают зеленые клетки с отрицательными значениями AR (например – столбцы 1 и 2); другие столбцы пестрят розовыми клетками с положительными значениями AR (столбцы 7 и 8). Это означает, что совокупность значений AR для одного региона указывает и на структуру препятствий, и на их общую совокупную оценку предпринимателями, которая может быть выражена, к примеру, средним арифметическим всех 36 значений AR для одного региона<sup>43</sup>. Таблица 5.1.6 содержит результаты вычисления среднего арифметического

<sup>43</sup> Использованию обычного среднего арифметического предшествовало изучение эмпирических распределений значений AR и установление того факта, что эти распределения не страдают выраженной асимметрией, что позволяет использовать такую общепринятую статистику.

значений приведенных стандартизированных остатков AR для всех регионов. В данном случае эта статистика является индикатором степени проблемности препятствий развитию бизнеса по оценкам предпринимателей отдельно в каждом регионе. Чем больше значение среднего, тем существеннее совокупность препятствий в регионе.

*Таблица 5.1.6. Средние значения стандартизированных остатков AR из таблицы 5.1.5 по всем препятствиям отдельно для каждого региона. Области и города упорядочены по убыванию среднего. Чем выше среднее, тем больше уровень препятствий в целом*

Области и города	Среднее AR
Джалал-Абадская обл	2,93
Ошская обл	1,58
Баткенская обл	1,21
г.Ош	0,85
Таласская обл	-0,06
Иссык-Кульская обл	-0,28
г. Бишкек	-1,31
Нарынская обл	-1,54
Чуйская обл	-3,25

Данная иерархия свидетельствует о сложной взаимосвязи между оценками агрессивной среды, в которой работает бизнес в Кыргызской Республике и данными о реальной практике по ответам тех же респондентов. Уже упоминалось, что по данным Таблицы 3.5.2 Ошская область является лидером по среднему размеру взятки. Она же единственная из областей указывает надороговизну взяток как на специфическое для области препятствие. Здесь мы видим некое соответствие между практикой и оценкой препятствий. С другой стороны, Чуйская область предстает в данных Таблицы 5.1.5 как оазис безпроблемности для бизнеса. Между тем, по данным таблицы 3.5.1, эта же область имеет самые высокие значения по коррупционному охвату, доле взяток на рынке, риску коррупции и готовности давать взятки. При таких показателях Чуйская область занимает второе место в республике по объему рынка деловой коррупции вслед за Ошской областью. Тут явное противоречие между характеристиками практики и благолепными оценками предпринимателей из Чуйской области. Возможно, объяснение следует искать в психологии предпринимателей из разных областей с высокими показателями коррупции, но оценивающими возможности для развития бизнеса с существенно различной степенью критичности. Иные причины будут проанализированы в следующей главе.

### 5.1.3. Анализ типов препятствий

Предшествующий опыт изучения препятствий для ведения бизнеса показывает, что в зависимости от вида бизнеса и обстоятельств его ведения те или иные типы препятствий являются более или менее существенными. Выявление этого обстоятельства позволяет более точно планировать

антикоррупционную политику. Такую работу позволяет проделать прием, описанный в Приложении 2. При этом использовался предшествующий опыт построения классификации респондентов на основании типологии препятствий, заложенной в конструирование списка препятствий.

Все препятствия, предложенные таблицей вопроса 21, разбиваются на несколько тематических (проблемных) групп; каждая группа представлена в таблице несколькими препятствиями; все препятствия одной группы указывают на один и тот же тип препятствий. Ниже перечисляются эти типы вместе с указанием номеров препятствий, относящихся к каждому из типов.

1. Высокие издержки соблюдения права {4, 5, 6, 7, 8, 16}. В эту группу входят препятствия, которые воспринимаются респондентами как чреватые повышенными издержками при соблюдении установленных правовых норм. Это могут быть как прямые, так и транзакционные издержки.

2. Высокие издержки коррупции {23, 26, 27, 28, 29, 30}. Препятствия этой группы также характеризуются высокими прямыми и транзакционными издержками, но уже издержками, которые порождаются выбором коррупционной стратегии ведения бизнеса.

3. Коррупция {12, 19, 20, 24, 25, 31, 32, 36}. В этой группе в качестве препятствий фигурируют как прямые, так и косвенные указания на коррупцию, которая сама по себе рассматривается как препятствие для ведения бизнеса.

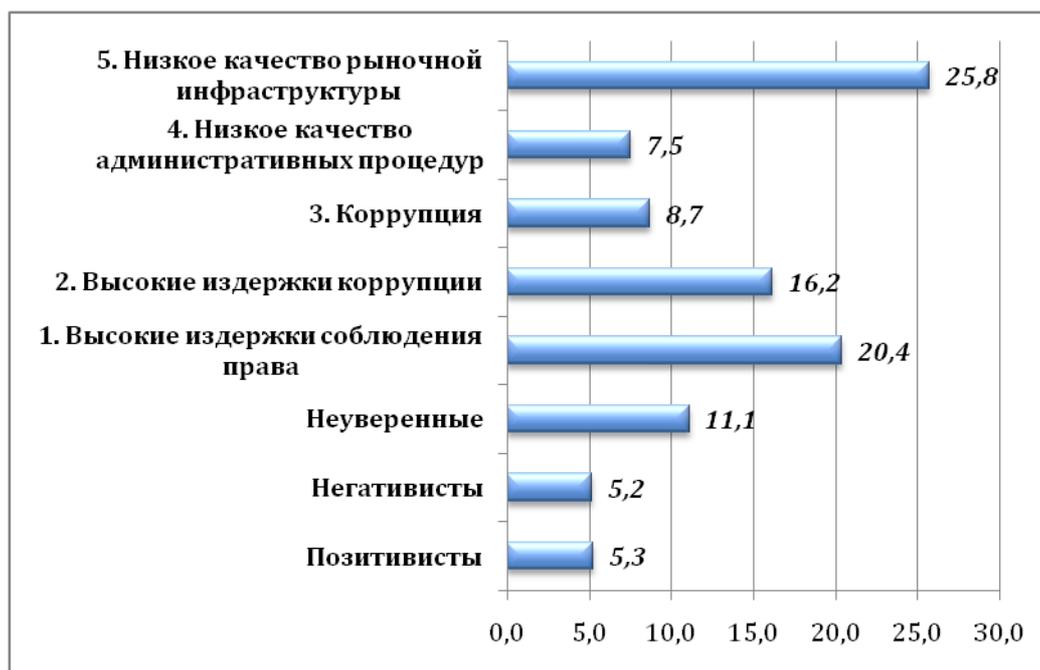
4. Низкое качество административных процедур {1, 2, 3, 9, 10, 11, 21, 33, 34, 35}. Препятствия этой группы указывают на низкое качество административного менеджмента, сопряженное с излишними и неоправданными издержками для бизнеса при прохождении бюрократических процедур.

5. Низкое качество рыночной инфраструктуры {13, 14, 15, 17, 18, 22}. В эту группу входят препятствия, обладающие двумя взаимосвязанными свойствами: они прямо или косвенно указывают на низкое качество экономических институтов или на негативные последствия такого низкого качества (вроде высокой инфляции).

Приведенная выше классификация препятствий весьма близка той, что была получена при анализе данных российского исследования 2005 г. Отличия касаются в основном нескольких препятствий, принадлежавших в российской классификации пятому классу и переместившихся в данном случае в другие классы. Дело в том, что предприниматели-респонденты в Кыргызской Республике склонны оценивать некоторые препятствия не по их институциональному содержанию, а по негативным последствиям. С помощью этих пяти классов препятствий была построена классификация респондентов с помощью применения алгоритма, описанного в Приложении 2. На диаграмме Рисунка 5.1.1 приведены частоты принадлежности респондентов различным классам построенной классификации.

В соответствии с методом построения классификации, она содержит три класса респондентов, дающих разными способами неконсистентные ответы: почти сплошь негативные, почти сплошь позитивные и почти сплошь промежуточные, неуверенные ответы. Из респондентов, осуществляющих консистентную оценку препятствий своему бизнесу, как видно из диаграммы, близко к половине сосредотачиваются на препятствиях «1. Высокие издержки соблюдения права» или «5. Низкое качество рыночной инфраструктуры». Это положительный признак. Ведь выбор первого из двух указанных вариантов свидетельствует о поиске этими предпринимателями возможностей следовать правовым процедурам. А выбор второго указывает на адекватное понимание респондентами истоков их проблем. Для сравнения: по данным российского исследования 2005 года на высокие издержки соблюдения права указало лишь 14,2%.

**16.04.2014 «В КР коррупция выросла на 57 процентов, бизнес-среда в целом ухудшается, правоохранительные органы активно вмешиваются в бизнес, судебная реформа провалена, усиливается политическое противостояние власти и оппозиции. Все это говорит о том, что в ближайшие месяцы улучшения экономики не будет», - заявил депутат Жогорку Кенеша Равшан Жээнбеков.**  
<http://www.24.kg/community/176913-ravshan-zhyeyenbekov-v-kyrgyzstane-biznes-sreda-v.html>



*Рисунок 5.1.1. Частоты принадлежности респондентов (в процентах) различным классам типологии препятствий*

Естественно предполагать, что предприниматели, возглавляющие хозяйствующие субъекты разного типа и находящиеся в разных обстоятельствах, могут испытывать как критические разные типы препятствий.

Результаты анализа этой гипотезы представлены в приведенных ниже таблицах. Приводятся, естественно, только те результаты анализа таблиц сопряженности, которые подкрепляются достаточно низкой доверительной вероятностью. В приведенных таблицах выделены цветом те клетки, которым соответствуют приведенные стандартизированные остатки, большие по абсолютной величине значения 2,8, которые и определяют общую зависимость между оценками препятствий и другими социологическими переменными.

*Таблица 5.1.7. Частоты (в процентах) выбора респондентами препятствий различного типа в качестве важных для бизнеса, работающего в разных сферах экономики. По столбцам: 1 – Промышленность, строительство, энергетика...; 2 – Торговля; 3 – Сфера обслуживания. Доверительная вероятность равна 2,27E-04*

сферы экономики	1	2	3
Позитивисты	3,6	5,1	4,8
Негативисты	3,2	5,1	4,2
Неуверенные	10,8	15,7	12,7
Высокие издержки соблюдения права	18,8	18,6	20,3
Коррупция	8,6	8,6	10,3
Низкое качество административных процедур	15,8	4,6	9,7
Низкое качество рыночной инфраструктуры	26,9	24,9	21,5

Как следует из приведенной таблицы, сферы экономики различаются значимым образом в части оценки низкого качества административных процедур как препятствия для ведения бизнеса в Кыргызской Республике. Мы видим, что предприниматели из производственной сферы более чем в три раза чаще указывают на эти препятствия, нежели их коллеги из сферы обслуживания.

*Таблица 5.1.8. Частоты (в процентах) выбора респондентами препятствий различного типа в качестве важных для бизнеса, принадлежащего разным уровням развития. 1 – Индивидуальный предприниматель; 2 – Малый бизнес; 3 – Средний бизнес; 4 – Крупный бизнес. Доверительная вероятность равна 2,27E-04*

категория бизнеса	1	2	3	4
Позитивисты	5,2	4,1	3,1	7,6
Негативисты	5,0	4,7	2,5	3,3
Неуверенные	11,9	13,5	13,1	14,1
Высокие издержки соблюдения права	16,9	19,6	19,9	26,1
Высокие издержки коррупции	16,4	14,6	13,1	15,2
Коррупция	12,2	4,4	9,0	12,0
Низкое качество административных процедур	8,3	16,1	8,4	7,6
Низкое качество рыночной инфраструктуры	24,1	23,1	30,8	14,1

Той же проблемой – низким качеством административных процедур чаще озабочены и представители малого бизнеса, как это видно из Таблицы 5.1.8. Обеспокоенность низким качеством рыночной инфраструктуры чаще выражают предприниматели из сферы среднего бизнеса. А озабоченных коррупцией как

препятствием чаще всего можно встретить среди индивидуальных предпринимателей.

Любопытные выводы напрашиваются из обзора содержимого Таблицы 5.1.9. Как можно увидеть из ее заголовка, уровень взаимосвязи между типологией препятствий для ведения бизнеса и классификацией бизнеса по разным организационно-правовым формам чуть выше границы доверительной вероятности, принятой в данном исследовании, однако отчетливость и интерпретируемость явного отклонения от независимости, как легко увидеть, перевешивают.

*Таблица 5.1.9. Частоты выбора респондентами (в процентах) в качестве важных препятствий различного типа для бизнеса с разной организационно-правовой формой. 1 – Государственные предприятия; 2 – Хозяйственные товарищества и общества; 3 – Кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства; 4 – Индивидуальные предприниматели. Доверительная вероятность равна 0,011*

категория бизнеса	1	2	3	4
Позитивисты	1,2	5,0	2,7	5,1
Негативисты	3,6	3,5	1,8	4,8
Неуверенные	14,5	11,9	10,7	13,3
Высокие издержки соблюдения права	14,5	26,1	16,1	17,1
Высокие издержки коррупции	26,5	13,8	12,5	14,3
Коррупция	13,3	7,5	11,6	9,1
Низкое качество административных процедур	9,6	8,2	17,0	10,8
Низкое качество рыночной инфраструктуры	16,9	23,9	27,7	25,6

Первые два столбца этой таблицы позволяют сопоставить государственные предприятия и хозяйственные товарищества и общества (т.е. независимый бизнес от малого до крупного). Мы видим, что государственный бизнес выделяется повышенными претензиями к высоким издержкам коррупции, а независимый бизнес – к высоким издержкам соблюдения права. Это значит, что независимый бизнес чаще, чем другие, хотел бы оставаться в правовом поле, не платить взятки и т.п., но это требует дополнительных издержек, включая, как показывает опыт и ранее проведенные исследования, потерю конкурентоспособности. На высокие издержки коррупции указывают, как правило, те, кто не брезгает прибегать к ней как методу решения своих проблем, но недовольны тем, что приходится платить слишком много и (или) слишком часто. Именно на это чаще других жалуются представители государственных предприятий. Из, данного факта можно сделать вывод, что **независимый бизнес может быть более надежным партнером в реализации антикоррупционной политики, чем государственные предприятия.**

В добавление к перечисленному следует добавить еще одно любопытное наблюдение, связанное с выбором препятствий из класса «Низкое качество административных процедур» в качестве наиболее обременительных. Они

значимо чаще встречаются среди респондентов с низким интеллектом, среди «Прагматиков» в классификации стратегий адаптации (см. раздел 4.1) и, в добавок к последнему, особенно часто среди респондентов, выбирающих вариант «2. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью» при ответе на вопрос «**16. При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел.**». Возникает подозрение, что респонденты такого толка жалуются на неэффективность административных процедур, снимая когнитивный диссонанс<sup>44</sup>, возникающий от осознания аморальности своей стратегии адаптации и находя, тем самым, внешнее оправдание своим действиям.

#### 5.1.4. География типов препятствий

В заключении рассмотрим выявленные региональные особенности оценивания респондентами-предпринимателями различных типов препятствий для ведения бизнеса. Результаты установления взаимосвязей представлены в следующей таблице. Прежде всего, обращает на себя внимание беспрецедентно низкая доверительная вероятность, указывающая на крайне высокую степень зависимости. Это еще одно подтверждение, ранее выявленного обстоятельства, зафиксированного данными Таблицы 5.1.5: в Кыргызской Республике очень велики не только региональные различия в практике коррупции, но и в диспозициях жителей республики. Это важное обстоятельство, подтверждения которого будут представлены и ниже, отличают Кыргызскую Республику от России. В последней диспозиции респондентов относительно коррупции различны, но не столь разительны.

*Таблица 5.1.10. Частоты (в процентах) выбора респондентами препятствий различного типа в качестве важных для бизнеса, работающего в разных областях и городах. 1 – высокие издержки соблюдения права; 2 – высокие издержки коррупции; 3 – коррупция; 4 – низкое качество административных процедур; 5 – низкое качество рыночной инфраструктуры. Доверительная вероятность равна 1,79E-51*

Область (город)	1	2	3	4	5
г. Бишкек	19,1	14,5	4,6	2,3	29,0
Иссык-Кульская обл.	16,5	9,8	22,6	4,5	30,8
Нарынская обл.	19,2	11,5	2,6	10,3	44,9
Таласская обл.	24,0	20,0	10,0	4,0	18,0
г.Ош	26,7	14,4	7,8	3,3	30,0
Ошская обл.	18,0	20,2	11,4	11,8	22,4
Джалал-Абадская обл.	14,9	8,1	5,6	36,0	26,1
Баткенская обл.	20,0	32,6	6,3	10,5	16,8

Причины очевидны: Россия отличается уникальным разнообразием регионов, как природным, так и социокультурным. Оно усугубляется различиями в обеспеченности природными ресурсами и условиями ведения

<sup>44</sup> Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб. : Ювента, 1999.

хозяйственной деятельности. Все это приводит к большому экономическому разнообразию, влияющему на структуру предпринимательской активности и ее характер. Социокультурные особенности регионов влияют на традиции как власти, так и отношения общества к ней. Например, в двух исследованиях региональных различий коррупции было выявлено региональные различия в практике бытовой коррупции, подталкивающие к следующему объяснению: бытовая коррупция ниже там, где не процветало крепостное право. Все указанные различия приводят к тому, что разнообразие в характере власти и особенностях бизнеса снижают влияние региональных диспозиционных различий в объяснении коррупции в России. В Кыргызской Республике мы имеем дело с иной ситуацией. И это очень важно для планирования и осуществления антикоррупционной политики, поскольку указанная особенность Кыргызской Республики определяет важность влияния на диспозиции граждан как части антикоррупционной политики.

Теперь вернемся к содержанию таблицы сопряженности. Мы видим, что предприниматели Баткенской области склонны больше других указывать на высокую стоимость коррупции как важное препятствие. Это, похоже, не случайно. Обратившись к таблице 3.5.2, можно увидеть, что эта область занимает второе место по среднему размеру взятки. Самую специфическую оценку препятствиям дают, как следует из данных таблицы, предприниматели Джалал-Абадской области в части указания на низкое качество административных процедур как на самое существенное препятствие для ведения бизнеса. Выше, в комментариях к Таблице 5.1.5, высказана гипотеза о возможном объяснении анализируемой диспозиции. Данные Таблицы 5.1.10 этому объяснению, естественно, не противоречат.

## 5.2. Власть как помеха бизнесу

На проблемы можно смотреть с двух точек зрения. Первая трактует проблемы (препятствия, неприятности, помехи и т.п.) как некоторое объективное, естественное явление, присущее социальному порядку, независимо от причин и источников проблем. Для второй точки зрения присуще осознания источника проблем. Первый подход к проблемам использован в предыдущем параграфе. Второй реализуется в данном параграфе, причем в качестве источника проблем рассматривается власть, ее представители и институты. Для этого в анкете предпринимателей используется табличный вопрос **«23. Оцените, пожалуйста, насколько в нашей стране мешают развитию такого бизнеса, как Ваш, следующие действия властей? Выберите один из следующих ответов для каждой строки: 1: Очень мешает; 2: Умеренно мешает; 3: Практически не мешает; 0: Затрудняюсь ответить»**, предлагающий респондентам для оценки 16 препятствий, формулируемых как действия властей того или иного вида. Частоты выбора различных оценок различных помех, чинимых властью бизнесу, можно найти в Приложении 3. Здесь в следующей таблице приводятся рейтинги помех, также как это сделано выше в Таблице 5.1.1, вместе со сравнением с данными российского исследования.

Следующие четыре таблицы позволяют оценить гипотезу зависимости препятствий от вида бизнеса.

*Таблица 5.2.1. Значения рейтинга уровня помех для ведения бизнеса, создаваемых властью, вычисляемые по ответам на вопрос 23, для кыргызского и российского исследований. Приводятся ранги рейтингов; чем выше рейтинг(т.е. чем сильнее помехи), тем меньше значение ранга*

№	Помехи	КР-2014		РФ-2005	
		рейтинг	ранг	рейтинг	ранг
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	0,669	1	0,654	2
2	Излишнее лицензирование	0,558	10	0,594	5
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	0,548	13	0,472	14
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	0,571	8	0,612	4
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности	0,578	7	0,525	11
6	Участие в искусственных банкротствах	0,554	11	0,477	13
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	0,588	6	0,615	3
8	Плохая защита прав частной собственности	0,609	2	0,698	1
9	Плохая работа арбитражных судов	0,592	4	0,533	9
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	0,605	3	0,525	10
11	Просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. – на выборы, на праздники)	0,534	15	0,455	16
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	0,528	16	0,447	17
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	0,553	12	0,560	6
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	0,536	14	0,471	15
15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	0,589	5	0,552	7
16	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	0,570	9	0,512	12

В приведенной таблице цветом выделены те помехи, которые в иерархиях оценок кыргызских и российских респондентов-предпринимателей существенно различаются своим положением, выраженным рангом. Остальные двенадцать проблем сходны в своем положении в иерархии, либо различия могут быть признаны статистически незначимыми. Две помехи из выделенных цветом рассматриваются в Кыргызской Республике как значимо более существенные, нежели в России. Обе они относятся к работе судов. Мы видим еще одно подтверждение того факта, что важнейший институт судебной власти определяется результатами исследования как важная проблемная зона. Другая пара выделенных помех разделяет предпринимателей Кыргызской Республики и России противоположным образом: излишнее лицензирование и протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам – помехи, чинимые власти бизнесу, менее тягостны в Кыргызской Республике, чем в России.

Полезно обратить внимание на две помехи, занимающие первые два места в обеих странах. Это излишнее давление контрольных и надзорных органов и

плохая защита прав частной собственности. Их объединяет общее советское происхождение. Не удивительно, что многие помехи бизнесу имеют советское происхождение. Важно, что они по-прежнему на первых местах.

Теперь изучим различия в иерархиях препятствий для разных видов предпринимателей. Начнем со сравнения предпринимателей из разных сфер экономики.

*Таблица 5.2.2. Значения рейтинга уровня помех для ведения бизнеса, создаваемых властью, вычисляемые по ответам на вопрос 23, для разных сфер экономики. 1 – промышленность, строительство, энергетика, С/Х и т.п.; 2 – торговля; 3 – сфера услуг. Приводятся ранги рейтингов; чем выше рейтинг (x) (т.е. чем сильнее помехи), тем меньше значение ранга (r)*

№	Помехи	1		2		3	
		x	r	x	r	x	r
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	0,668	1	0,686	1	0,653	1
2	Излишнее лицензирование	0,536	11	0,578	10	0,571	9
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	0,534	13	0,570	11	0,544	15
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	0,537	10	0,610	3	0,576	8
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности	0,546	8	0,614	2	0,586	7
6	Участие в искусственных банкротствах	0,523	14	0,586	8	0,566	11
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	0,552	7	0,610	4	0,618	4
8	Плохая защита прав частной собственности	0,603	3	0,597	5	0,628	2
9	Плохая работа арбитражных судов	0,584	4	0,588	7	0,609	6
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	0,607	2	0,581	9	0,628	3
11	Просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. – на выборы, на праздники)	0,495	15	0,568	12	0,554	13
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	0,490	16	0,559	14	0,552	14
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	0,539	9	0,568	13	0,559	12
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	0,536	12	0,555	16	0,514	16
15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	0,569	6	0,595	6	0,614	5
16	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	0,582	5	0,556	15	0,569	10

Любопытно, что масштаб и количество различий между отраслями не очень велики. В этом легко убедиться, сравнив Таблицу 5.2.2 с тремя следующими. Естественно предположить, что коль скоро речь идет о помехах, создаваемых властью, то изучаемые различия должны, в первую очередь,

объясняться различиями в органах власти, решающим образом определяющих судьбу бизнеса. Во вторую очередь, различия должны определяться тем разнообразием возможностей, которые разные сферы экономики предоставляют для ведения противозаконного бизнеса должностных лиц или для извлечения ими незаконного дохода из влияния на бизнес.

Те немногие различия, которые выявляются данными Таблицы 5.2.2, подтверждают это предположение. Почти все различия приходятся на столбец, соответствующий сфере торговли. Согласно советской традиции, упоминавшейся выше, торговля всегда рассматривалась как профессиональная деятельность третьего сорта. Часть этого образа состоит в представлении о примитивности бизнеса, с одной стороны, и о простоте получения дохода, с другой стороны. К этому следует добавить, что сфера торговли всегда (еще с времен СССР) была лидером по доле теневой экономики. Не следует удивляться, что такая сфера экономической активности весьма соблазнительна для использования административных полномочий для создания контроля над бизнесом для извлечения коррупционных доходов. В исследуемой таблице мы видим, что из четырех помех, оценкой которых выделяются предприниматели из этой сферы экономики, три обозначены как более тяжелые для данной сферы; причем две из помех занимают призовые места. Важно, что все три помехи непосредственно касаются установления контроля над бизнесом, что и является подтверждением приведенных выше соображений.

Теперь сравним оценки помех ведению бизнеса, которые дают предприниматели, представляющие разные уровни развития бизнеса. Соответствующие рейтинги и их ранги приведены в следующей таблице. Как и выше, в ней помечены цветом значимые различия, и, как уже отмечалось, их существенно больше, чем в предыдущем случае. В глаза бросается также, что наиболее специфическими предпочтениями характеризуется крупный бизнес. Для него специфична, как известно, способность решать юридические проблемы, либо нанимая для этого команды профессионалов, либо покупая юридические решения. Именно поэтому крупный бизнес отличается, как видно из таблицы, значимо меньшими, по сравнению с другими уровнями развития бизнеса, претензиями к таким препятствиям как плохая защита прав частной собственности (строка 8 таблицы) и плохая работа судов общей юрисдикции (10). Поскольку руководство легальным крупным бизнесом трудно укрыть от публичности, то крупный бизнес меньше других страдает от такой помехи как должностные лица в руководстве (строка 15). А вот участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности (5), которое менее публично, занимает второе место.

Для среднего бизнеса характерны, с одной стороны, меньшая защищенность по сравнению с крупным бизнесом и, с другой стороны, уже достаточно высокая привлекательность активов. Значит, для должностных лиц с полномочиями сравнительно высокого уровня, средний бизнес – довольно привлекательная мишень. Именно поэтому представители среднего бизнеса предают больше значения, чем другие, таким помехам как участие в

искусственных банкротствах (строка таблицы 6) и давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции (16). Малый бизнес не демонстрирует каких-либо специфических оценок. А индивидуальные предприниматели, выделяют плохую защиту частной собственности. Им также более других обременительны просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями.

*Таблица 5.2.3. Значения рейтинга уровня помех для ведения бизнеса, создаваемых властью, вычисляемые по ответам на вопрос 23, для предприятий разных категорий. 1 – индивидуальный предприниматель; 2 – малый бизнес; 3 – средний бизнес; 4 – крупный бизнес. Приводятся ранги рейтингов; чем выше рейтинг (x) (т.е. чем сильнее помехи), тем меньше значение ранга (r)*

№	Помехи	1		2		3		4	
		x	r	x	r	x	r	x	r
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	0,638	1	0,702	1	0,659	1	0,731	1
2	Излишнее лицензирование	0,539	9	0,574	14	0,539	11	0,656	12
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	0,509	12	0,576	13	0,555	10	0,618	14
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	0,544	8	0,603	6	0,539	12	0,695	6
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности	0,554	7	0,585	10	0,568	8	0,717	2
6	Участие в искусственных банкротствах	0,485	16	0,581	12	0,584	6	0,686	8
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	0,562	6	0,604	4	0,574	7	0,696	5
8	Плохая защита прав частной собственности	0,594	2	0,604	5	0,608	3	0,693	7
9	Плохая работа арбитражных судов	0,578	4	0,601	7	0,568	9	0,707	3
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	0,590	3	0,611	2	0,599	4	0,665	10
11	Просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. – на выборы, на праздники)	0,519	11	0,554	16	0,524	14	0,552	16
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	0,500	14	0,561	15	0,493	16	0,659	11
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	0,520	10	0,595	8	0,514	15	0,703	4
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	0,487	15	0,585	11	0,526	13	0,618	15
15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	0,564	5	0,610	3	0,585	5	0,641	13
16	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	0,506	13	0,587	9	0,610	2	0,679	9

Следующая таблица позволяет увидеть различия в оценках помех представителями бизнеса с разной организационно-правовой формы.

*Таблица 5.2.4. Значения рейтинга уровня помех для ведения бизнеса, создаваемых властью, вычисляемые по ответам на вопрос 23, для предприятий разных административно-правовых форм. 1 – государственные предприятия; 2 – хозяйственные товарищества и общества; 3 – кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства; 4 – индивидуальные предприниматели. Приводятся ранги рейтингов; чем выше рейтинг (x) (т.е. чем сильнее помехи), тем меньше значение ранга (r)*

№	Помехи	1		2		3		4	
		x	r	x	r	x	r	x	r
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	0,690	1	0,720	1	0,655	3	0,647	1
2	Излишнее лицензирование	0,592	14	0,612	12	0,500	14	0,538	8
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	0,618	8	0,614	11	0,481	15	0,521	11
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	0,625	7	0,647	5	0,515	12	0,538	9
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности	0,638	5	0,647	6	0,577	10	0,540	7
6	Участие в искусственных банкротствах	0,560	16	0,638	8	0,613	6	0,506	14
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	0,587	15	0,655	4	0,628	5	0,552	6
8	Плохая защита прав частной собственности	0,608	10	0,660	3	0,659	2	0,576	3
9	Плохая работа арбитражных судов	0,634	6	0,641	7	0,593	7	0,564	4
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	0,684	2	0,616	10	0,643	4	0,583	2
11	Просьбы о непредусмотренных законами взносах...	0,670	3	0,552	16	0,504	13	0,515	13
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	0,602	12	0,582	15	0,461	16	0,505	15
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	0,598	13	0,603	13	0,561	11	0,525	10
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	0,603	11	0,589	14	0,578	9	0,497	16
15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	0,657	4	0,632	9	0,585	8	0,562	5
16	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	0,614	9	0,705	2	0,705	1	0,519	12

Наиболее неожиданные результаты характеризуют данные о государственных предприятиях. Конечно, с одной стороны, участие государство в бизнесе дает ему определенные преимущества. Это видно из Таблицы 5.2.3 по месту, которое в первом столбце отведено плохой защите частной собственности (строка 8). Представители предприятий с другой организационно-правовой формой помещают эту помеху в свои призовые тройки. А в первом столбце ей отводится лишь десятое место (так себе, но все же много лучше, чем у других).

Но есть и другая сторона медали. Достаточно посмотреть внимательно на перечень помех, которые представители предприятий с государственной долей собственности оценивают как более тяжелые по сравнению с другими:

- создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам;
- участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности;
- создание искусственных монополий для «своих» фирм.

Эти помехи-проблемы, собранные вместе, буквально навязывают картину трагической незащищенности тех, кто, казалось бы, должны быть защищены фактом наличия доли государственной собственности. Представляется, что возможным объяснением этому обстоятельству будет предположение, согласно которому причиной проблем государственного бизнеса является «внутривидовая» борьба – борьба за собственность, бюджетные средства и рынки сбыта. Вдобавок к этому, в русле советской традиции рассматривать предприятия с долей государственной собственности как собственность государства вместе со всеми активами и доходами. Именно поэтому государственные предприятия ставят на третье место и выделяют, по сравнению с другими, в качестве помехи просьбы о непредусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями. Это значит, что многими должностными лицами предприятия с долей государственной собственности рассматриваются как дойные коровы.

*03.02.2014 Независимый депутат Жээнбеков поинтересовался, смогла ли Генеральная прокуратура возбудить уголовные дела по коррупции в отношении канадцев, принимавших участие в реализации проекта "Кумтор".*

*Заместитель генерального прокурора Темирбек Бекмамат уулу отметил, что при подписании соглашения в 2007 году деньги перечислялись не в качестве взятки, а как страховая компенсация. "Бывший глава "Кыргызалтына" не направил эти средства в бюджет. Они по его собственному усмотрению были переведены на различные счета", - пояснил он.*

*Жээнбеков в свою очередь заметил, что придание соглашению по "Кумтору" от 2009 года статуса международного – это прецедент, которого нет в мировой практике. "Нигде в мире нет такого, чтобы частный договор был ратифицирован в парламенте и был признан как международный. Этот прецедент может стать аргументом, чтобы доказать наличие коррупционной составляющей", - добавил он.*

*([http://www.vb.kg/doc/260619\\_ravshan\\_je\\_enebekov: soglashenie\\_2009\\_goda\\_po\\_ky\\_untary\\_eto\\_precedent.html](http://www.vb.kg/doc/260619_ravshan_je_enebekov: soglashenie_2009_goda_po_ky_untary_eto_precedent.html))*

Хозяйственные товарищества и общества – почти синоним независимого бизнеса, за некоторыми исключениями, существенно присутствующими в третьем и четвертом столбцах. Нормальный независимый бизнес заинтересован в честной конкуренции. Поэтому помехи, помеченные во втором столбце и которые эта группа предпринимателей выделяет как более существенные для себя, объединяемы одним общим признаком: они искажают конкурентную среду. Отношение к некоторым из этих помех сходно у этой группы предпринимателей с представителями кооперативов и крестьянских (фермерских) хозяйств. Наконец, довольно, понятно, недовольство индивидуальных предпринимателей излишним лицензированием, процедурой, требующей серьезных юридических усилий.

Теперь завершим изучения помех, создаваемых властью для развития бизнеса, анализом регионального рельефа рейтинга помех, которые сосредоточены в приведенной ниже Таблице 5.2.5. В таблице помечены двумя цветами клетки, в которых находятся значения рейтинга, существенно отличные от значения, которое должно было бы находиться там, если бы была справедливой гипотеза независимости. Доверительная вероятность, предполагающая возможность отклонения гипотезы о независимости, должна быть при этом не более 0,01. Зеленый цвет соответствует случаю, когда рейтинг в клетке значимо ниже, а в красной клетке – значимо выше значения, предполагающего независимость. Иными словами: в зеленых клетках располагаются значения рейтинга тогда, когда для данного региона данная помеха значимо менее существенна, чем в среднем по выборке; а в красных – мы находим значения рейтинга тогда, когда для данного региона данная помеха значимо более существенна, чем в среднем.

Первый вывод, который можно сделать после общего обзора содержимого таблицы, подтверждает ранее сделанные наблюдения: поразительное региональное разнообразие, превосходящее представленное в предыдущих параграфах. Это видно по высокой доле клеток, индицирующих значимые различия. Но еще более явно это проявляется в размахе значений, как по столбцам, так и по строкам, который много больше, чем в предыдущих таблицах, в чем нетрудно убедиться. Таблица содержит еще одно убедительное обоснование масштабности региональных различий. Последний (10-й) столбец таблицы содержит средние по столбцам (по регионам, следовательно) значений рейтингов для каждой из 16 помех. Последняя строка таблицы содержит средние по строкам для каждого из девяти регионов. Числа в последнем столбце можно трактовать как еще один, помимо приведенного в Таблице 5.2.1, рейтинг препятствий. Числа в последней строке можно трактовать как рейтинг препятствий в каждом из регионов. Числа в последнем столбце колеблются в небольшом интервале от 0,528 до 0,669. А в последней строке числа простираются от 0,447 до 0,734 – размах почти в два раза больше,

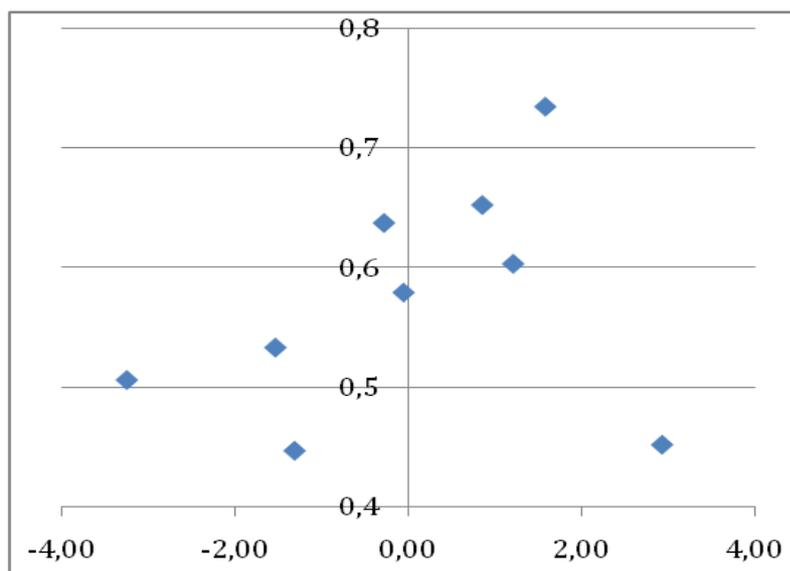
**ПРОБЛЕМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ**

*Таблица 5.2.5. Значения рейтинга уровня помех для ведения бизнеса, создаваемых властью, вычисляемые по ответам на вопрос 23, для предлагающий оценивать различные препятствия для развития бизнеса (строки таблицы) при выборе ответа «Очень существенное» для хозяйствующих субъектов из разных областей и городов (столбцы таблицы). 1 – г. Бишкек, 2 – Чуйская обл., 3 – Иссык-Кульская обл., 4 – Нарынская обл., 5 – Таласская обл., 6 – г. Ош, 7 – Ошская обл., 8 – Джалал-Абадская обл., – Баткенская обл., 10 – вся выборка*

№	Помехи	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Излишнее давление контрольных и надзорных органов	0,603	0,593	0,748	0,606	0,717	0,738	0,753	0,607	0,701	<b>0,669</b>
2	Излишнее лицензирование	0,430	0,470	0,679	0,561	0,560	0,645	0,716	0,364	0,637	<b>0,558</b>
3	Создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам	0,467	0,465	0,640	0,583	0,394	0,605	0,712	0,393	0,604	<b>0,548</b>
4	Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм	0,497	0,524	0,578	0,568	0,578	0,686	0,718	0,392	0,613	<b>0,571</b>
5	Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности	0,453	0,515	0,644	0,550	0,648	0,657	0,784	0,344	0,623	<b>0,578</b>
6	Участие в искусственных банкротствах	0,423	0,470	0,595	0,517	0,491	0,646	0,751	0,435	0,590	<b>0,554</b>
7	Создание искусственных монополий для «своих» фирм	0,457	0,520	0,582	0,522	0,526	0,648	0,775	0,532	0,613	<b>0,588</b>
8	Плохая защита прав частной собственности	0,500	0,601	0,633	0,556	0,656	0,663	0,727	0,508	0,591	<b>0,609</b>
9	Плохая работа арбитражных судов	0,490	0,560	0,601	0,494	0,755	0,643	0,722	0,511	0,586	<b>0,592</b>
10	Плохая работа судов общей юрисдикции	0,483	0,599	0,676	0,489	0,760	0,653	0,672	0,513	0,645	<b>0,605</b>
11	Просьбы о не предусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями (в т.ч. – на выборы, на праздники)	0,377	0,494	0,705	0,511	0,517	0,599	0,676	0,302	0,622	<b>0,534</b>
12	Навязывание чиновниками своих людей на работу в руководство фирмами	0,367	0,431	0,660	0,561	0,517	0,672	0,744	0,291	0,518	<b>0,528</b>
13	Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам	0,410	0,461	0,624	0,517	0,517	0,648	0,727	0,481	0,545	<b>0,553</b>
14	Борьба органов власти за блокирующие или контрольные пакеты акций	0,363	0,407	0,582	0,483	0,432	0,610	0,731	0,519	0,604	<b>0,536</b>
15	Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники	0,470	0,513	0,614	0,506	0,648	0,657	0,761	0,503	0,604	<b>0,589</b>
16	Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции	0,365	0,468	0,624	0,506	0,543	0,664	0,782	0,535	0,545	<b>0,570</b>
<b>среднее по проблемам</b>		<b>0,447</b>	<b>0,506</b>	<b>0,637</b>	<b>0,533</b>	<b>0,579</b>	<b>0,652</b>	<b>0,734</b>	<b>0,452</b>	<b>0,603</b>	<b>0,574</b>

Следующая проблема, которую мы рассмотрим, связана с тем, что мы имеем дело с оценочными вопросами, касающимися, к тому же, весьма сенситивных тем. Вопрос в том, насколько можно доверять ответам респондентов и, соответственно, результатам анализа ответов, представленным выше в таблицах. Это равным образом касается и вопроса 23, и вопроса 21. Как уже отмечалось в начале параграфа, два этих вопроса предлагают оценивать проблемы бизнеса по-разному. В формулировке вопроса 21 проблемы трактуются как некие абстрактные препятствия, существующие в социальном порядке как бы объективно. В вопросе 23 указывается источник проблем – власть. Вполне возможно, что это смысловое (контекстное) различие может влиять на ответы респондентов.

Первое, что целесообразно посмотреть, насколько сходным образом предприниматели из разных регионов оценивают совокупность встающих перед ними проблем в целом, отвечая на два разных вопроса анкеты. Воспользуемся для сопоставления результатов оценки проблемности регионов данными таблицы 5.1.6, в которой средние приведенные стандартизированные остатки из Таблицы 5.1.5 используется как некоторая интегральная оценка региона предпринимателями с точки зрения совокупности возможных препятствий. Будем называть эту величину «интегральной оценкой препятствий» для ведения бизнеса. В случае вопроса 21 воспользуемся нижней строкой Таблицы 5.2.5, в которой аналогичную роль интегральной оценки выполняют средние рейтинги по всем помехам для каждого региона. Будем называть эту величину «интегральной оценкой помех», создаваемых властью для развития бизнеса. На следующем рисунке приведена диаграмма рассеяния двух этих переменных.



*Рисунок 5.2.1. Диаграмма рассеяния интегральной оценки препятствий, построенной по ответам на вопрос 21 (ось X) и интегральной оценки помех, построенной по ответам на вопрос 23 (ось Y)*

Мы видим на диаграмме, что за исключением одной точки остальные ложатся на ожидаемую статистическую зависимость: чем больше один показатель, тем в среднем больше другой. Точка-диссидент соответствует Джалал-Абадской области. Отвечая на вопрос 21 о препятствиях, бизнесмены из этого региона дали самую пессимистическую оценку. А отвечая на вопрос 23, они дали весьма оптимистическую оценку. Отклонение разительное. Необходимо найти ему объяснение, предполагая, что в данном случае мы имеем рекордное отклонение, но что в меньшем масштабе подобное отклонение возможно и для других регионов.

Мы можем разобраться в этом, используя тот факт, что в вопросах 21 и 23 есть общие проблемы, представленные, по понятным причинам, несколько различающимися формулировками. Рассмотрим три такие проблемы; их список приведен ниже, в одной строке списка представлены идентичные проблемы.

**Вопрос 21:**

- 36. Собственный бизнес чиновников высокого ранга
- 25. Незащищенность прав собственности
- 26. Постоянные проверки и чрезмерные требования контролирующих органов

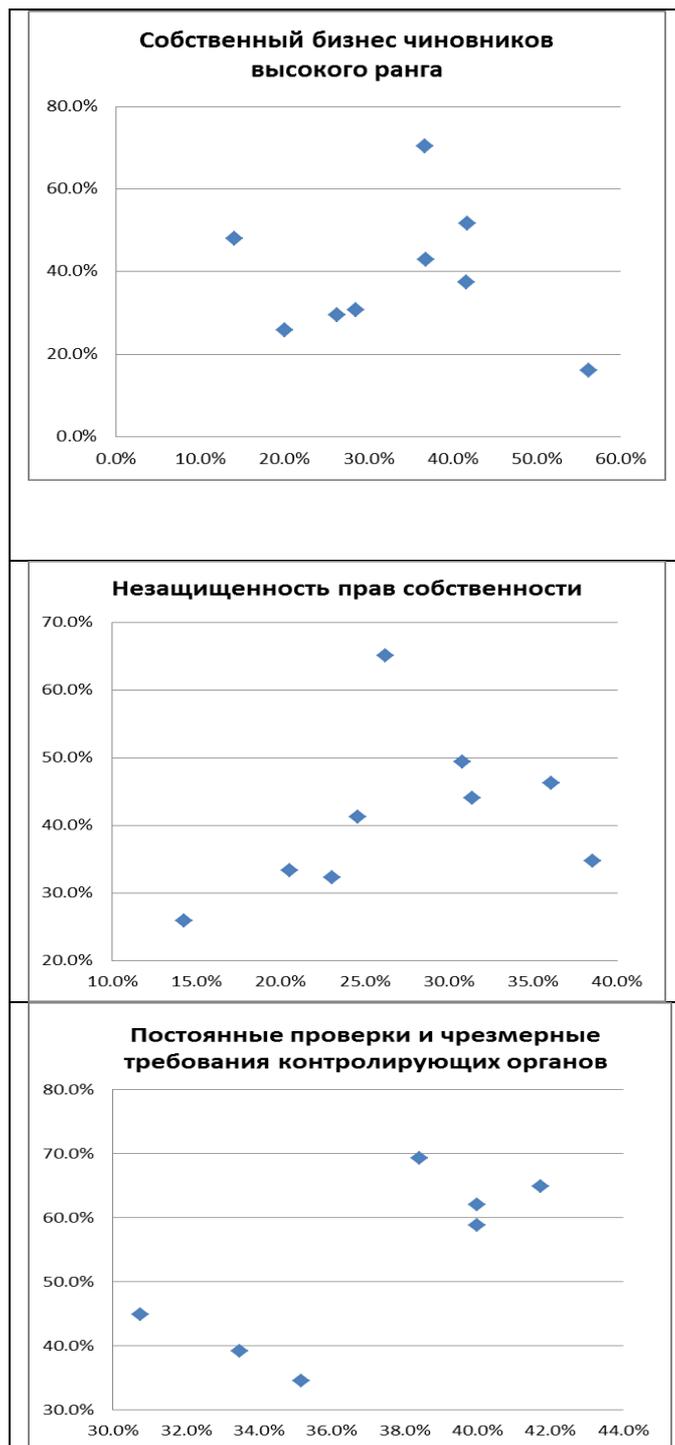
**Вопрос 23:**

- 15. Частным бизнесом в регионе руководят чиновники или их родственники
- 8. Плохая защита прав частной собственности
- 1. Излишнее давление контрольных и надзорных органов

Воспользуемся тем фактом, что наиболее информативным вариантом ответа на оба вопроса является наиболее критичный. В случае вопроса 21 это ответ «4: Очень существенное», а в случае вопроса 23 – ответ «1 – очень мешает». Утверждение об информативности этих ответов основано на том, что разброс частот ответов на этот вопрос самый большой и вносит наибольший вклад в рейтинг. Поэтому разумно сравнить частоты выбора этого ответа в разных регионах для каждой из указанных выше проблем. Если каких-либо существенных искажений не возникает, то два вектора частот должны давать сходный результат, отличающийся небольшой статистической ошибкой. Мы можем увидеть, насколько это верно на диаграммах рассеяния приведенного ниже рисунка 5.2.2. Диаграммы помечены формулировками, используемыми в вопросе 21.

Беглый общий взгляд на приведенные диаграммы позволяет разглядеть на всех небольшую положительную статистическую зависимость, искажаемую различными отклонениями. На первой (верхней) диаграмме справа внизу находится точка, грубо нарушающая ожидаемую зависимость. Она соответствует Джалал-Абадской области. При ответе на вопрос 21 респонденты из этой области оценивали проблему сращивания власти и бизнеса как очень тяжелое препятствие для развития бизнеса, превосходя в этом

предпринимателей из других регионов. Когда та же проблема оценивалась ими при ответе на вопрос 23, она в их оценках стала наименее проблемной по сравнению с остальными регионами. Скачок в оценках разительный.

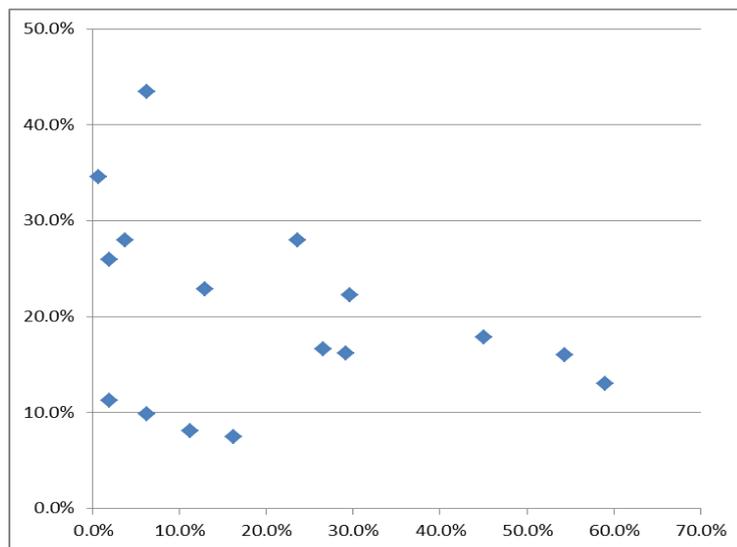


*Рисунок 5.2.2. Диаграммы рассеяния двух переменных. Ось X: частота ответа «4 – очень существенное» в ответах на вопрос 21 при оценке препятствий для ведения бизнеса. Ось Y: частота ответа «1: Очень мешает» в ответах на вопрос 23 при оценке помех, создаваемых властью для развития бизнеса. Диаграммы приведены для трех различных проблем*

На второй диаграмме Джалал-Абадской области соответствует точка, располагающаяся в левом нижнем углу диаграммы. В данном случае оценки респондентов соответствуют нормальной тенденции – сдвига нет. Различие можно усмотреть в формулировках двух проблем. В первом случае указан источник проблем – чиновники или их родственники. Во втором случае источник проблем не указан вовсе, проблема сформулирована предельно абстрактно.

Третья диаграмма позволяет верифицировать эту гипотезу. Здесь источник есть, но он безличен: контролирующие органы. На третьей диаграмме точка Джалал-Абадской области – нижняя точка на диаграмме. Отклонение имеется, но небольшое. Итак, мы видим, что ответы респондентов отклоняются по мере того, как проблемы приобретают недвусмысленную адресность при том, что сама формулировка вопроса нацеливает на существование конкретного источника проблем.

Осталось установить, каков механизм этих отклонений при ответах и насколько он распространен. Ответ можно найти с помощью диаграммы следующего рисунка. На нем приведены две переменные: частоты ответов «Затрудняюсь ответить» и «1: Очень мешает» при ответах на вопрос 23 по всем 16 помехам для респондентов Джалал-Абадской области.



*Рисунок 5.2.3. Диаграммы рассеяния двух переменных. Ось X: частота ответа «Затрудняюсь ответить» и ось Y: частота ответа «1: Очень мешает» при ответах на вопрос 23 при оценке помех, создаваемых властью для развития бизнеса для респондентов Джалал-Абадской области*

Мы видим на диаграмме характерную треугольную форму облака рассеяния, указывающую на отчетливую отрицательную зависимость: большим значения частоты ответа «Затрудняюсь ответить» в среднем соответствуют низкие частоты ответа «1: Очень мешает». Естественно предположить: такая

форма диаграммы рассеяния является артефактом, обусловленным тем обстоятельством, что сумма частот ответов на вопрос постоянна и равна 100%. Однако дополнительный анализ опровергает такое предположение несколькими способами, один из которых будет приведен ниже.

Оказывается, что подобные или даже более линейные диаграммы рассеяния характерны для ответов на вопросы 21 и 23. При ответах на вопрос 21 подобные отрицательные зависимости выявляются во всех регионах, кроме одного – Джалал-Абадской области. В этом случае респонденты из нее не используют, в отличие от остальных ответ «Затрудняюсь ответить» как способ избежать негативной оценки (что вытекает из общепринятой формы диаграмм рассеяния). Возможно, что именно по этой причине предприниматели из Джалал-Абадской области не занижают оценки препятствий при ответе на вопрос 21, а потому их оценки самые негативные из всех областей. Иное дело – ответы на вопрос 23. В этом случае те же самые респонденты начинают использовать ответ «Затрудняюсь ответить» как способ ухода от негативных оценок. Но в этом случае выявляются другие регионы, респонденты которых не прибегают к общепринятой замене ответа: это Бишкек и Чуйская область, Ош и Ошская область. Но их стратегии ответов не одинаковы. Дополнительный анализ показывает, что респонденты из Бишкека и Чуйской области используют вместо уклонения замену ответа «1: Очень мешает» на более мягкие ответы. Именно поэтому данные регионы вместе с Джалал-Абадской областью образуют тройку регионов с наименьшими значениями интегральной оценки помех. Напротив, у респондентов из Оша и Ошской области не выявлено каких-либо стратегий уклонения от ответа или замены радикального ответа. Поэтому не случайно у этих регионов наибольшие значения интегральной оценки помех (см. нижнюю строку Таблицы 5.2.5).

Проведенный анализ позволяет сделать следующие выводы. При сравнении регионов целесообразно пользоваться результатами ответов респондентов на вопрос 21 (предыдущий параграф). За исключением представителей Джалал-Абадской области, респонденты из остальных регионов пользуются сходной стратегией уклонения от экстремальных негативных оценок, что должно приводить к сравнительно однородному смещению относительно совокупности искренних ответов. Оценки респондентов из Джалал-Абадской области довольно внушительно сдвинуты относительно остальных. Поэтому можно ожидать, что если бы они использовали ту же стратегию уклонения, что и остальные, то их лидерство все равно сохранилось, но стало бы не столь внушительно.

Однако по ответам на вопрос 21 труднее сравнивать сами проблемы, поскольку не ясно, насколько усреднение по регионам компенсирует выявленные сдвиги. Возможно, именно эти сдвиги объясняет то обилие различий, которое видно по данным Таблицы 5.1.1. Полезно обратить внимание, что такого обилия различий нет в Таблице 5.2.1, в которой сравниваются ответы на вопрос 23. Это позволяет предположить, что при наличии разных коммуникационных стратегий при ответах на этот вопрос работает эффект

усреднения по регионам. Это значит, что сравнение помех в Таблице 5.2.1 можно рассматривать как результат, приемлемый для использования и выводов из этих результатов.

Особняком стоит вопрос о сравнении регионов по отдельным проблемам (по строкам таблиц 5.2.5 и 5.1.5) или сравнении проблем внутри одного региона (по столбцам тех же таблиц). Надежный ответ на такой вопрос в каждом отдельном случае требует специального статистического исследования, выходящего за рамки данного доклада. Пока можно сказать так: такие сравнения делать можно, но с определенной осторожностью, учитывающей выявленные отклонения.

Данные, полученные в параграфе 5.1 о типах препятствий представляются более приемлемыми для анализа и сопоставлений, поскольку там в определенной мере работают компенсирующие механизмы усреднения, нивелирующие негативные эффекты отклонения.

### **5.3. Способы компенсации коррупционных потерь**

Когда взятки, выплачиваемые бизнесом представителям власти, становятся рутинной практикой, а потому довольно (или весьма) весомым бременем, предприниматели вынуждены, приспособившись, воспринимать их как одну из разновидностей «издержек производства», наряду с арендой, зарплатой наемных работников, стоимостью энергии или перевозок и т.п. Тогда, взятки, как любой вид издержек, должны компенсироваться, чтобы бизнес не стал убыточным, и его можно было бы продолжать. Такие компенсации могут осуществляться разными способами, от снижения качества продукции или услуг до повышения их стоимости для потребителей. Тем самым, коррупционные издержки перекладываются с тех, кто их несет, на тех, кто платит за товары или услуги. В частности, это означает, что конечный потребитель, молока, одежды или квартир, своими издержками от повышения цены или понижения качества, оплачивает коррупционные доходы взяточполучателей. Иными словами, в цене конечного продукта всегда есть некая доля коррупции. Размер этой доли может быть, в частности, еще одним измерителем уровнем коррупции в стране или на любом специальном рынке деловой коррупции.

В данном исследовании впервые в истории подобных диагностических проектов была поставлена задача оценить масштаб этого явления методами количественных социологических исследований, основанных на опросах взяткодателей. С этой целью в анкету предпринимателей включен блок из трех вопросов. Анализ ответов на эти вопросы должен помочь установить, следующее:

- заслуживает ли это явление более тщательного и подробного изучения;

- если явление довольно распространено, то какова его социальная география в пространстве деловых и коррупционных практик;
- какова может быть вероятностная модель, которая может лечь в основу постоянного мониторинга явления компенсации коррупционных издержек.

Три вопроса блока касаются следующих аспектов явления:

- методы компенсации коррупционных издержек;
- охват бизнеса практиками компенсации коррупционных издержек;
- результативность практики компенсации коррупционных издержек.

Ниже будут представлены результаты изучения каждого из этих аспектов. Кроме того они будут изучены в их взаимосвязи с разнообразием видов бизнеса и обстоятельств их работы.

### 5.3.1. Методы компенсации коррупционных издержек

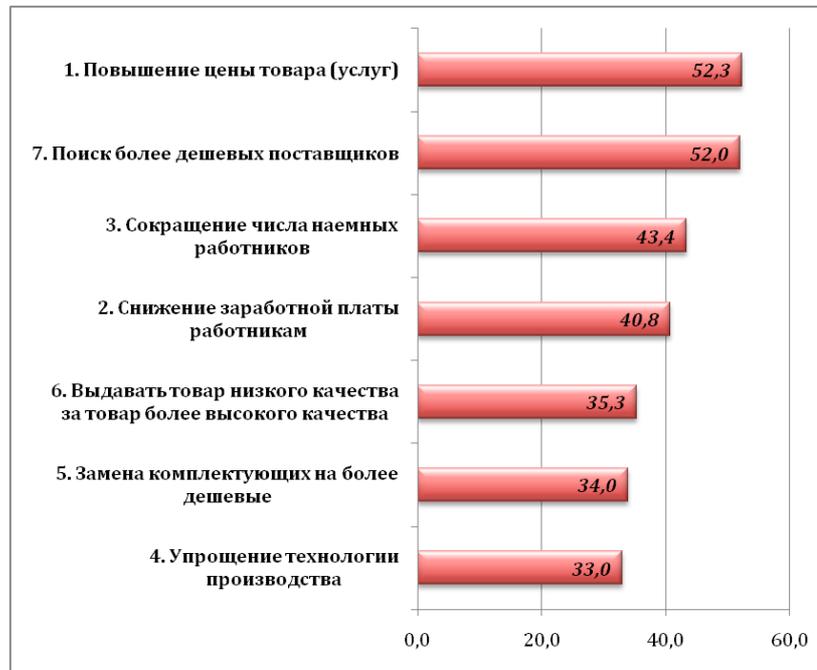
Для изучения методов компенсации коррупционных издержек анкета включала табличный вопрос: «**47. Поборы, взятки часто ложатся тяжелым бременем на бизнес; коррупция становится существенной частью нелегальных издержек производства. Как часто, по Вашему мнению, предприниматели, подобные Вам, вынуждены прибегать к следующим способам компенсации коррупционных издержек? Выберите один из следующих ответов: 1 – очень часто; 2 – довольно часто; 3 – не очень часто; 4 – довольно редко; 5 – очень редко; 0 – затрудняюсь ответить**». Следующая таблица содержит частоты ответов (в процентах) на этот вопрос.

*Таблица 5.3.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 47 о распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек. 1 – очень часто; 2 – довольно часто; 3 – не очень часто; 4 – довольно редко; 5 – очень редко; 3/0 – затрудняюсь ответить*

Способ компенсации издержек	1	2	3	4	5	3/0
1. Повышение цены товара (услуг)	31,1	21,2	14,9	10,9	14,2	7,8
2. Снижение заработной платы работникам	19,0	21,7	18,2	14,3	16,2	10,5
3. Сокращение числа наемных работников	22,7	20,7	12,8	12,4	18,3	13,1
4. Упрощение технологии производства	14,5	18,5	17,9	12,7	19,3	17,0
5. Замена комплектующих на более дешевые	16,5	17,5	20,3	11,5	19,4	14,7
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	19,8	15,5	15,6	9,5	22,8	16,6
7. Поиск более дешевых поставщиков	31,9	20,1	14,5	7,5	12,6	13,4

Данные приведенной таблицы показывают, что разные способы компенсации коррупционных потерь имеют, по оценкам респондентов, разную распространенность. Общую распространенность можно оценить по доле респондентов, которые хотя бы одну из практик компенсации коррупционных издержек оценили как очень распространенную. Таких респондентов оказалось более половины – 52,7. И почти четверть респондентов назвали очень распространенными более двух практик. Это говорит о широкой распространенности данного явления.

Для дальнейшего анализа распространенности различных практик компенсации ответы респондентов по каждой строке табличного вопроса 47 преобразуются в свернутую форму следующим образом: если респонденты выбирают первый или второй ответы, то новым переменным присваивается значение 1; значение 0 сохраняется для варианта «Затрудняюсь ответить», а в остальных случаях присваивается значение 2. Это значит, что частота появления значения 1 в новых переменных свидетельствует о том, что респондент указал при ответах на вопрос 47 на очень частое или довольно частое появление той или иной практики компенсации коррупционных издержек. Иными словами: если в новой переменной для некоторого респондента и некоторой практики мы имеем значение 1, то данный респондент считает данную практику распространенной. Этот незамысловатый прием позволяет, прежде всего, сравнить распространенность различных способов компенсации коррупционных издержек по доле респондентов, считающих каждую из практик распространенной. Эту частоту мы и будем ниже называть «распространенностью практики», точнее – той или иной практики компенсации коррупционных издержек из списка длиной семь, заданного строками таблицы вопроса 47. Сравнение частот распространенности семи практик компенсации коррупционных издержек представлено ниже на диаграмме рисунка 5.3.1.



*Рисунок 5.3.1. Частоты (в процентах) распространения различных практик компенсации коррупционных издержек*

Таблицы, приведенные ниже, представляют результаты изучения распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек в зависимости от характера бизнеса и обстоятельств его деятельности. Но прежде интересно отметить, какие зависимости не выявлены. Оказалось, что различные методы компенсации коррупционных издержек примерно одинаково распределены на разных уровнях развития бизнеса. Исключение составляет сфера индивидуального предпринимательства, отличающаяся тем, то в ней статистически значимо реже практикуются такие методы как снижение зарплаты (ведь не исключено, что тогда придется понижать зарплату самому себе) и сокращение числа работающих (чтобы не пришлось сокращать самого себя). Нет зависимости с динамикой развития бизнеса (вопрос 5). Это означает, с одной стороны, что качество динамики развития бизнеса (например – отрицательное) не влияет на склонность к применению тех или иных методов компенсации. А с другой стороны, применение таких методов не влияет на динамику развития бизнеса. Впрочем, предприниматели, оценивающие состояние своего бизнеса как успешное (вопрос 26), значимо реже прибегают к некоторым методам компенсации коррупционных издержек. Не выявлено взаимосвязей с теми или иными формами зависимости от государства. Нет никакой взаимосвязи с такими диспозициями как установка на коррупцию (вопрос 11) и с типами препятствий для ведения бизнеса, оцениваемыми как существенные (параграф 5.1).

Но высокой оценке коррупции (вопрос 12) сопутствует значимо меньшее использование некоторых методов компенсации коррупционных потерь. Повышенный социальный интеллект сопутствует более частому использованию почти всех методов компенсации потерь. Двум типам адаптации (см. параграф

5.4) «Законникам» и «Прагматикам» свойственно значимо чаще использовать всевозможные методы компенсации.

Ниже рассмотрены более существенные и систематические зависимости. Во всех приведенных ниже таблицах принятыми выше цветами выделяются клетки, которым соответствуют приведенные стандартизированные остатки, не меньшие по абсолютному значения, чем 2,8.

*Таблица 5.3.2. Частоты (в процентах) распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек в зависимости от сферы экономики. 1 – промышленность, строительство, транспорт; 2 – торговля; 3 – сфера обслуживания*

Способ компенсации издержек	1	2	3	P
1. Повышение цены товара (услуг)	58,5	50,1	45,5	0,002
2. Снижение заработной платы работникам	44,7	40,7	35,2	0,057
3. Сокращение числа наемных работников	49,7	40,3	37,3	0,003
4. Упрощение технологии производства	38,3	31,2	27,4	0,017
5. Замена комплектующих на более дешевые	42,3	30,5	25,4	8,60E-07
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	37,9	40,9	25,0	1,78E-04
7. Поиск более дешевых поставщиков	50,6	57,3	48,2	0,126

Мы видим из данных таблицы явное лидерство сферы промышленности, строительства и транспорта. Особенно оно разительно в практике замены комплектующих на более дешевые, что естественно в более технологичной сфере.

*Таблица 5.3.3. Частоты (в процентах) распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек для фирм организационно-правовой формы. 1 – Государственные предприятия; 2 – Хозяйственные товарищества и общества; 3 – Кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства; 4 – Индивидуальные предприниматели*

Способ компенсации издержек	1	2	3	4	P
1. Повышение цены товара (услуг)	37,5	52,5	72,3	50,7	2,14E-05
2. Снижение заработной платы работникам	28,8	42,0	53,2	39,7	0,007
3. Сокращение числа наемных работников	33,3	46,1	68,8	39,4	4,90E-07
4. Упрощение технологии производства	26,3	33,1	38,4	32,9	0,489
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	17,5	35,0	48,2	35,5	0,001
7. Поиск более дешевых поставщиков	46,3	54,6	59,8	50,2	0,283

Здесь, если судить по значениям доверительных вероятностей, различия более существенны. Явное лидерство крестьянских и фермерских хозяйств очевидно. Особенно оно существенно в практике повышения цены на товары (услуги). Это означает, что именно здесь конечный потребитель (покупатель продовольственных товаров) больше всего прямым и косвенным образом оплачивает деловую коррупцию, делая покупки в магазинах.

Интересна структура зависимости, представленная в следующей таблице. Дело в том, что при ответе на вопрос 16 выбор ответа 2 «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью» является одним из выражений наличия у респондента и коррупционной установки и готовности инициативно использовать коррупцию в своих целях. Поэтому именно эти респонденты отмечают более широкое распространение практик компенсации коррупционных издержек. Есть основания предполагать, что речь идет и о собственной практике. Здесь снова обращает на себя внимание лидерство практики повышение цены конечного товара (услуг). Тем самым, потребитель оплачивает коррупционную установку предпринимателей.

*Таблица 5.3.4. Частоты (в процентах) распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек среди респондентов, выбиравших разные ответы на вопрос «16. При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел». 1 – «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу»; 2 – «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью»; 3 – «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах»*

Способ компенсации издержек	1	2	3	P
1. Повышение цены товара (услуг)	47,0	66,7	47,3	7,43E-09
2. Снижение заработной платы работникам	35,1	52,6	43,2	6,59E-07
3. Сокращение числа наемных работников	39,6	53,1	40,8	2,12E-04
4. Упрощение технологии производства	28,8	41,4	36,1	0,002
5. Замена комплектующих на более дешевые	29,6	45,0	31,3	2,38E-07
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	31,8	41,1	39,7	0,035
7. Поиск более дешевых поставщиков	50,8	56,7	48,3	0,275

*Таблица 5.3.5. Частоты (в процентах) распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек среди респондентов, принадлежащих различным классам выбора проблем страны в качестве важных (параграф 6.1). 1 – Социальные проблемы; 2 – Криминальные проблемы; 3 – Идеолого-политические проблемы*

Способ компенсации издержек	1	2	3	P
1. Повышение цены товара (услуг)	57,4	70,4	41,2	1,71E-04
2. Снижение заработной платы работникам	45,0	51,9	33,4	0,018
3. Сокращение числа наемных работников	48,0	51,9	34,9	0,006
4. Упрощение технологии производства	35,3	37,0	27,9	0,032
5. Замена комплектующих на более дешевые	37,5	29,6	26,0	0,038
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	34,5	32,1	35,0	0,904
7. Поиск более дешевых поставщиков	52,9	40,7	47,1	0,250

Особенно любопытно структура взаимосвязей в приведенной выше таблице. Из нее следует, что предприниматели, озабоченные социальными проблемами, указывают своими ответами на то, что применение практик компенсации способствует росту цен, бедности и безработице – пучку социальных проблем. Трудно предположить, что такой результат – проявление безграничного цинизма; вряд ли он возможен в массовом масштабе. Скорее всего, в данном случае мы имеем дело с оценками, выражающими обеспокоенность негативными социальными последствиями именно тех практик компенсации, которые переоценивают респонденты в силу обеспокоенности.

Второй любопытный факт, вытекающий из анализа содержимого таблицы 5.3.5: последовательная пониженная оценка распространенности практик компенсации коррупционных потерь респондентами, придающими повышенное значение идеолого-политическим проблемам.

Как и выше, наиболее контрастны зависимости от региональной принадлежности респондентов. Они представлены в двух следующих таблицах.

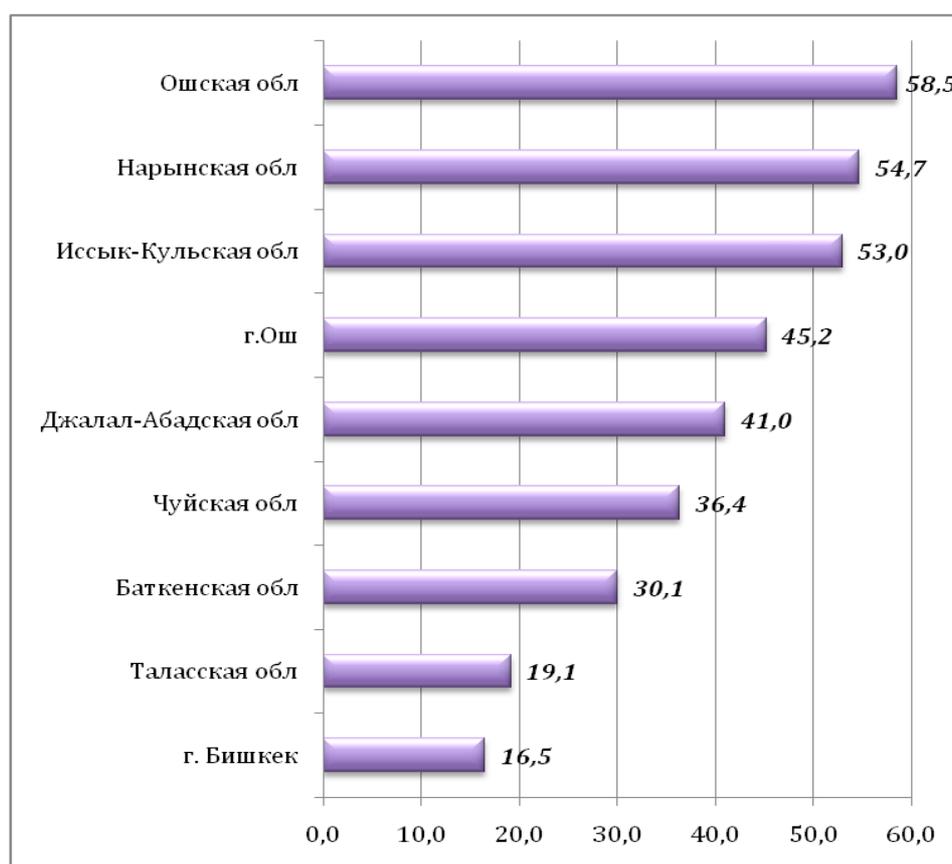
*Таблица 5.3.6. Частоты (в процентах) распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек для фирм, работающих в разных административных единицах с разной организационно-правовой формой. 1 – г. Бишкек; 2 – Чуйская область; 3 – Иссык-Кульская область; 4 – Нарынская область*

Способ компенсации издержек	1	2	3	4	Р
1. Повышение цены товара (услуг)	24,6	46,8	56,4	75,3	3,38E-27
2. Снижение заработной платы работникам	15,4	33,0	52,6	65,4	1,36E-33
3. Сокращение числа наемных работников	16,9	38,4	50,4	65,4	5,31E-27
4. Упрощение технологии производства	9,2	25,4	50,4	52,6	1,05E-26
5. Замена комплектующих на более дешевые	14,7	27,5	50,4	41,6	9,90E-18
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	10,8	27,2	49,6	42,9	5,54E-24
7. Поиск более дешевых поставщиков	23,7	56,5	60,9	39,7	4,19E-21

*Таблица 5.3.6 (продолжение). Частоты (в процентах) распространенности различных практик компенсации коррупционных издержек для фирм, работающих в разных административных единицах. 5 – Таласская область; 6 – г. Ош; 7 – Ошская область; 8 – Джалал-Абадская область; 9 – Баткенская область*

Способ компенсации издержек	5	6	7	8	9
1. Повышение цены товара (услуг)	26,0	60,0	74,7	50,3	35,4
2. Снижение заработной платы работникам	24,0	40,7	58,5	43,5	18,8
3. Сокращение числа наемных работников	18,0	46,2	63,8	47,8	18,8
4. Упрощение технологии производства	8,0	36,3	51,1	29,2	17,7
5. Замена комплектующих на более дешевые	11,8	35,2	40,8	37,0	35,4
6. Выдавать товар низкого качества за товар более высокого качества	20,0	37,8	55,0	23,0	41,1
7. Поиск более дешевых поставщиков	26,0	60,4	65,9	56,3	43,2

Данные, предоставляемые двумя приведенными таблицами, выделяют две группы регионов. В первую входят Бишкек вместе с Таласской и Баткенской областями; предприниматели из этих регионов дают пониженные оценки распространенности практик компенсации. Вторую группу образуют регионы с высокими оценками распространенности практик компенсации. Это Иссык-Кульская, Нарынская и Ошская области. Вид таблиц указывает на серьезные различия в уровнях оценки распространенности практик компенсации коррупционных издержек. Причем на полюсах этих различий в регионах доминируют либо практики с уменьшенной распространенностью, либо практики с повышенной распространенностью. Это подсказывает идею ввести обобщенный индекс распространенности практик компенсации, усреднив для каждой области частоты распространенности по всем практикам. Результаты таких вычислений приведены ниже на Рисунке 5.3.2. Поражает, во-первых, огромный размах средней распространенности практик компенсации.

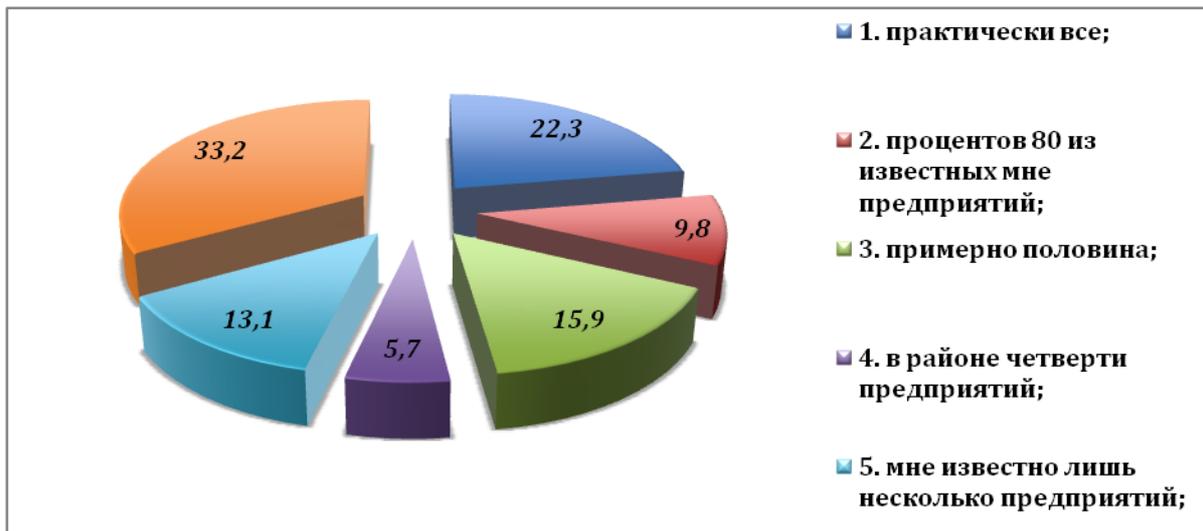


*Рисунок 5.3.2. Среднее значение распространенностей практик компенсации коррупционных издержек для всех областей и городов*

Во-вторых, поразителен тот факт, что именно в Бишкеке эти практики распространены менее всего. Тому может быть две причины. Первая причина уже отмечалась: разнообразие возможностей для ведения бизнеса в столице выше, что позволяет предпринимателям искать иные способы решения проблем, помимо компенсации издержек. Вторая причина: уровень деловой коррупции в Бишкеке относительно невысок.

### 5.3.2. Охват бизнеса практиками компенсации коррупционных издержек

Вопрос «48. Как Вы полагаете, насколько велика доля предприятий, подобных Вашему, которые прибегают к каким-либо практикам, подобным перечисленным выше?» дает возможность респондентам выбрать один из интервалов для оценки доли предпринимателей, практикующих какие-либо способы компенсации коррупционных издержек. Частоты ответов на этот вопрос приведены на диаграмме следующего рисунка.



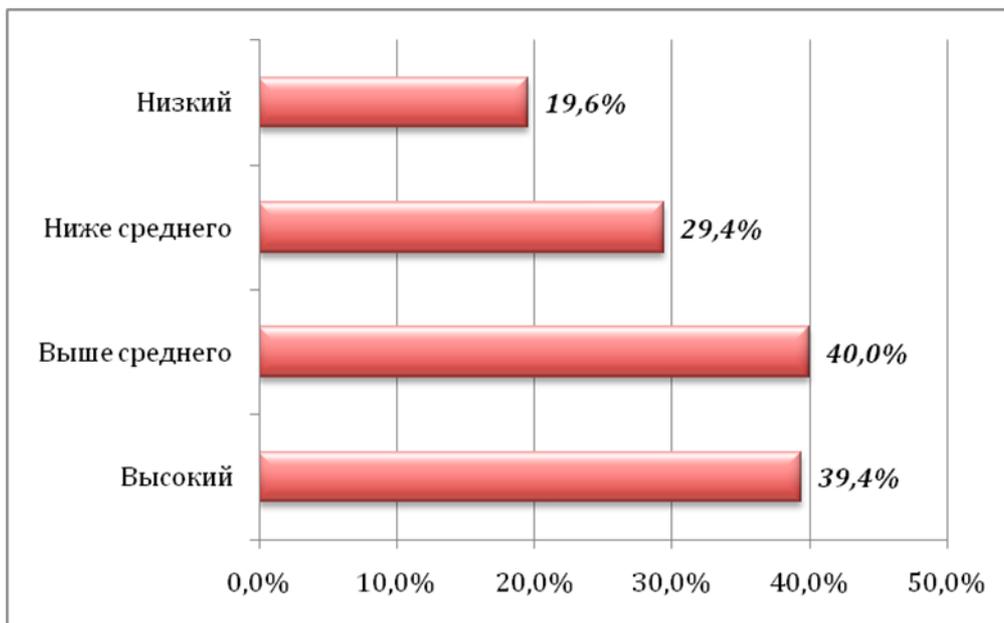
*Рисунок 5.3.3. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 48 о доле респондентов, охваченных практикой компенсации коррупционных издержек*

Формулировка вопроса 48 – предложение оценивать практику бизнеса, похожего на бизнес респондента – позволяет оценивать охват бизнеса практикой компенсации коррупционных издержек в зависимости от типов бизнеса и обстоятельств их работы. Для дальнейшего анализа будет использован тот же прием, что и выше. Ниже будет применена переменная-индикатор, принимающая нужное значение, когда респондент при ответе на вопрос 48 выбирает ответы «1. практически все» или «2. процентов 80 из известных мне предпринимателей». Ниже она будет называться «Охват компенсационными практиками». Далее описываются характеристики, существенно взаимосвязанные новой переменной. При этом будут учитываться и значения доверительной вероятности, и значения приведенных стандартизированных остатков. Однако прежде будут описаны не установленные или неубедительные связи.

Не установлена значимая зависимость со следующими переменными: сфера экономической деятельности, уровень развития бизнеса, различные формы зависимости от государства, самооценка динамики развития и состояния бизнеса. Нет убедительных взаимосвязей и с диспозиционными переменными: установка на коррупцию (вопрос 11), оценка уровня коррупции (вопрос 12),

отношение к взаимодействию с властями (вопрос 16), типология оценок препятствий для ведения бизнеса.

Выявлены любопытные локальные зависимости. Высокий охват компенсационными практиками в полтора раза выше среднего фиксируется в фермерских и крестьянских хозяйствах. Причина может состоять в том, что аграрное производство менее лабильно, чем другие сферы экономической активности. Здесь труднее искать другие предпринимательские ниши, поэтому приходится адаптироваться в рамках уже занятой. Оценивающие как наиболее важные идейно-политические проблемы страны (см. параграф 6.1) значимо реже фиксируют высокий охват компенсационными практиками.

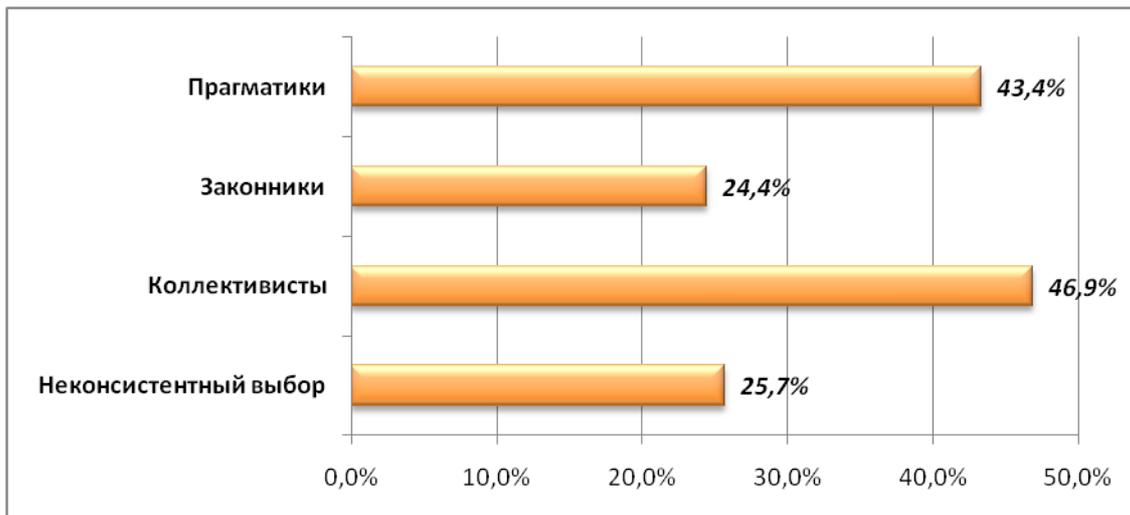


*Рисунок 5.3.4. Охват компенсационными практиками среди респондентов с разным социальным интеллектом. Доверительная вероятность равна  $5,01E-59$*

Зависимость, представленная на диаграмме Рисунка 5.3.4, очевидна: высокому социальному интеллекту сопутствует высокая оценка охвата компенсационными практиками. Эта связь имеет, как минимум, двойную природу. В той мере, в какой респонденты учитывают в оценках собственный опыт, высокий социальный интеллект коррелируется с достаточным уровнем изощренности, который позволяет успешно применять практики компенсации коррупционных издержек. В той мере, в какой в своей оценке респонденты апеллируют к своей осведомленности, связь еще очевиднее, ибо осведомленность является одной из составляющих социального интеллекта.

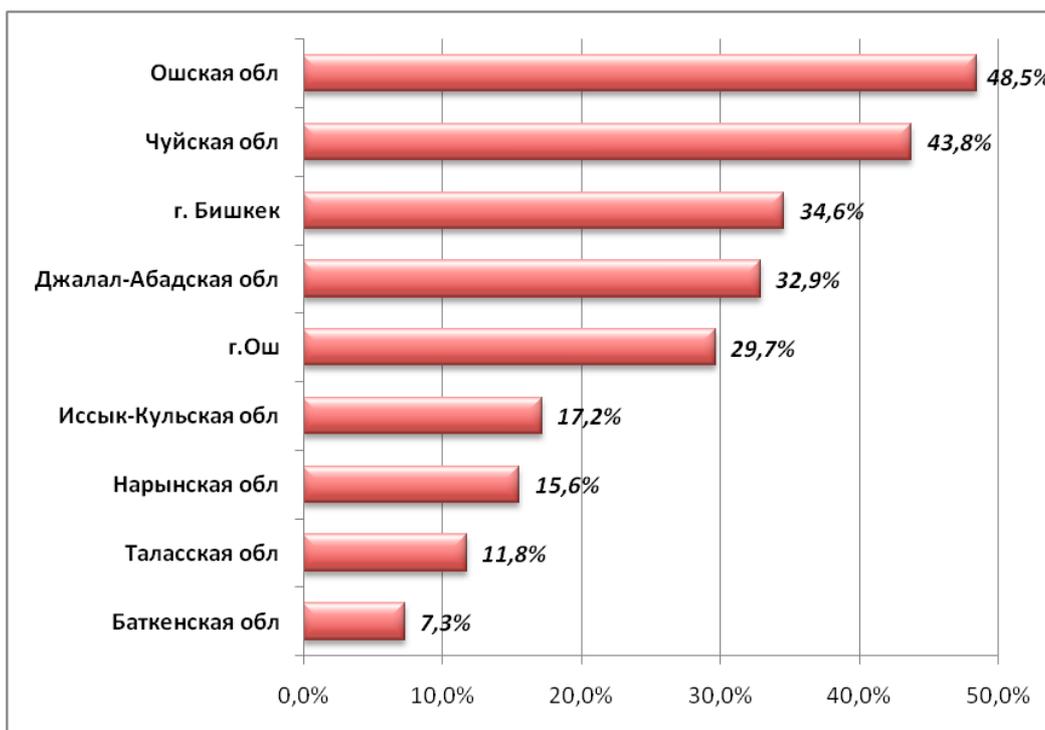
Такое двойное объяснение подтверждается структурой зависимости, представленной на следующей диаграмме Рисунка 5.3.5. На ней два указанных источника повышенных оценок охвата практиками компенсации разделяются по двум социальным группам, образованным классификацией по типам адаптации

(параграф 5.4). Естественно предположить, что, давая повышенные оценки, «Прагматики» апеллируют к собственному опыту оппортунистического поведения, а «Коллективисты» – к своей осведомленности, вызванной участием в ассоциациях.



*Рисунок 5.3.5. Охват компенсационными практиками среди респондентов с разными стратегиями адаптации. Доверительная вероятность равна  $7,88E-08$*

Самая контрастная зависимость представлена на следующей диаграмме. Как обычно, это географическая зависимость.



*Рисунок 5.3.6. Охват компенсационными практиками среди респондентов из разных областей и городов. Доверительная вероятность равна  $3,56E-40$*

Самое удивительное в приведенной диаграмме – это отличие упорядочений регионов на ней и на диаграмме Рисунка 5.3.2. Общее только высокое место Ошской области, что стало привычным. Остальное различается, и часто – разительно. Например, судя по диаграмме на Рисунке 5.3.2, респонденты из Бишкека дали самые низкие оценки распространенности практик компенсации. А на последней диаграмме они оказались на третьем месте. Тут не сошлешься на разные способы построения числовых индикаторов, ведь сравниваются ранжировки. Нельзя усомниться и в консистентности полученных ответов. Она подтверждается установленными взаимосвязями. Дополнительное подтверждение будет получено ниже.

Для поиска объяснения целесообразно сравнить ранжировку регионов на последнем рисунке с ранжировкой на диаграмме Рисунка 5.3.11. Диаграммы построены сходным образом, но последняя – по данным ответов на вопрос 49 о результативности практик компенсации коррупционных издержек. Нетрудно заметить, что последняя диаграмма еще больше отличается от диаграммы на Рисунке 5.3.2. На ней Бишкек уже вышел на первое место. Поднялась и Джалал-Абадская область, а Ошская область опустилась ниже.

К этому наблюдению надо добавить еще одно. Если сравнить диаграммы рисунков 5.3.1, 5.3.3 и 5.3.7, то можно легко увидеть, что последовательно и серьезно нарастает частота использования ответа «Затрудняюсь ответить». Наконец, ко всему перечисленному нужно добавить результаты изысканий, представленные в параграфе 5.2, об использовании вопроса «Затрудняюсь ответить» для подмены радикально негативного ответа. Там же было отмечено, что респонденты из некоторых других регионов, в частности – Бишкека и Джалал-Абадской области, практикуют замену радикальных ответов на более мягкие.

*16.09.2014 Депутат Кожобек Рыспаев (Ар-Намыс) уверен, что при закупке угля тендерными комиссиями проворачиваются большие коррупционные схемы. Об этом он заявил на заседании парламентского комитета по топливно-энергетическому комплексу и недропользованию во вторник.*

*Он отметил, что находит подозрительным тот факт, что тендерные комиссии все время не могут провести тендер и решить вопрос с закупкой угля.*

*«Все время заседания откладываются, все время что-то происходит. А потом, когда заканчивается время, объявляется о закупке угля из одного источника. Это не коррупция? Почему все время из одного Шабыркуля закупается? Раньше котлы почему-то нормально работали с карагандинским углем, а сейчас откуда-то появилось то, что котлам нужна дополнительная подсветка и работают они нормально только с шабыркульским углем! Это большие коррупционные схемы. Эти проблемы нужно решить», - сказал депутат, обращаясь к представителям правительства.*

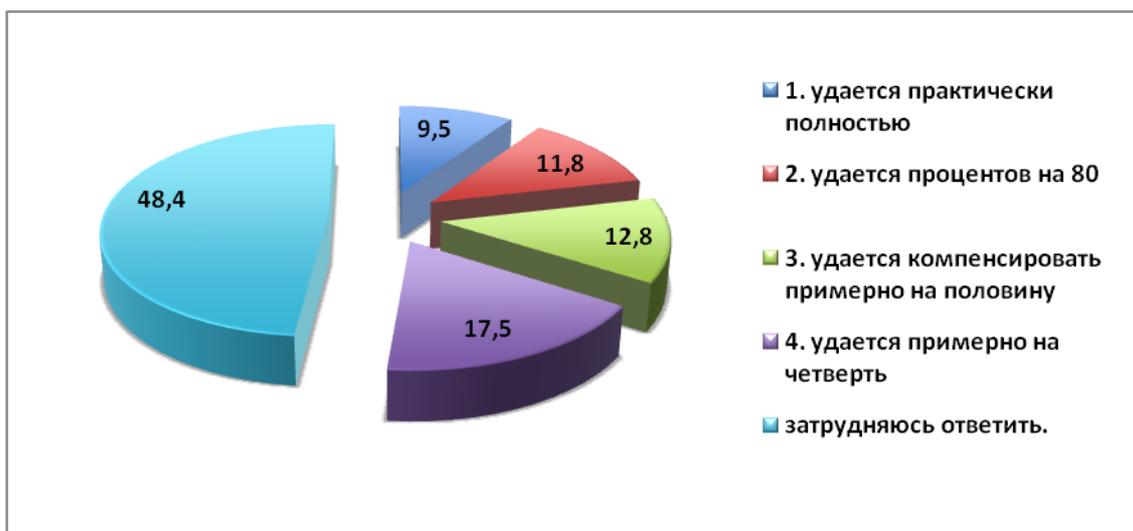
*([http://www.knews.kg/action/54540\\_kojobek\\_ryispaev\\_uveren\\_pri\\_zakupke\\_uglya\\_tendern\\_yimi\\_komissiyami\\_provorachivayutsya\\_bolsh\\_ie\\_korrupsionnyie\\_shemyi/](http://www.knews.kg/action/54540_kojobek_ryispaev_uveren_pri_zakupke_uglya_tendern_yimi_komissiyami_provorachivayutsya_bolsh_ie_korrupsionnyie_shemyi/))*

Вопросы 47, 48 и 49 расположены в порядке нарастания чувствительности (что отмечалось выше). С каждым следующим вопросом часть респондентов, дававших ранее содержательный ответ, отсеиваются, переходя в группу выбравших ответ «Затрудняюсь ответить». Если учесть перечисленные выше соображения, то можно выдвинуть следующее объяснение. Начиная с ответов на вопрос 47, часть респондентов смягчала свои возможные радикальные ответы. По мере нарастания чувствительности вопросов, они отказывались от ответа. В результате отсеивались респонденты, дававшие до этого мягкие ответы, что и привело к выявленным изменениям в ранжировках регионов.

Отсюда можно сделать важный вывод, который понадобится в конце параграфа: переход респондентов в группу выбравших ответ «Затрудняюсь ответить» происходил не только за счет тех, кто не располагает для ответа необходимой информацией, но и за счет тех, кто дал бы радикально негативный ответ, если бы осмелился это сделать. Это значит, что весьма правдоподобно следующее утверждение: если бы те, кто использовал ответ «Затрудняюсь ответить» при ответе на вопросы 48 и 49, решились бы дать содержательный ответ, то это не повлияло бы существенным образом на соотношение частот содержательных ответов.

### 5.3.3. Результативность практики компенсации коррупционных издержек

Третий из исследуемых аспектов практики компенсации коррупционных издержек «49. Как Вы полагаете, удастся ли предприятиям, подобным Вашему, компенсировать издержки коррупционных выплат перечисленными выше способами?» предоставляет возможность респондентам дать оценку степени компенсации коррупционных издержек применением произвольного набора способов компенсации. Частоты ответов на этот вопрос приведены на диаграмме следующего рисунка.



*Рисунок 5.3.7. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 49 о доле коррупционных издержек, которые удастся компенсировать*

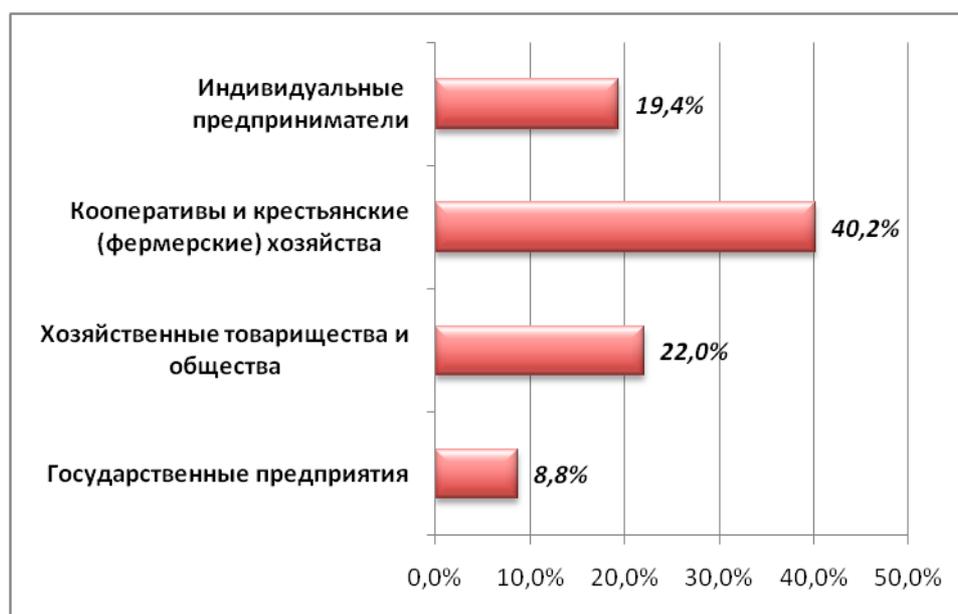
Следует обратить внимание, что доля ответов «Затрудняюсь ответить» в данном случае выше, чем в двух предыдущих. Это не удивительно, поскольку в данном случае речь идет об информации, которая не может быть получена в результате наблюдения за коллегами или при мимолетном обмене репликами. Она может быть результатом только довольно откровенного общения. Кроме того, этот вопрос самый сенситивный из трех данной серии. Важно отметить еще один факт: беспрецедентно высока сопряженность между ответами на вопросы 48 и 49; показатель отрицательной степени – трехзначное число.

Как и выше, будет использоваться прием с построением новой переменной «Результативность компенсационных практик», которая принимает индикативное значение, когда респондент при ответе на вопрос 49 выбирает ответы «1 – удается практически полностью» или «2 – удается процентов на 80».

Опишем сначала снова невыявленные взаимосвязи. Не установлено зависимостей со следующими переменными: сфера экономики, успешность динамики и состояния бизнеса. Нет связи с типологией выбора проблем страны (параграф 6.1) и с классификацией препятствий для ведения бизнеса (параграф 5.1).

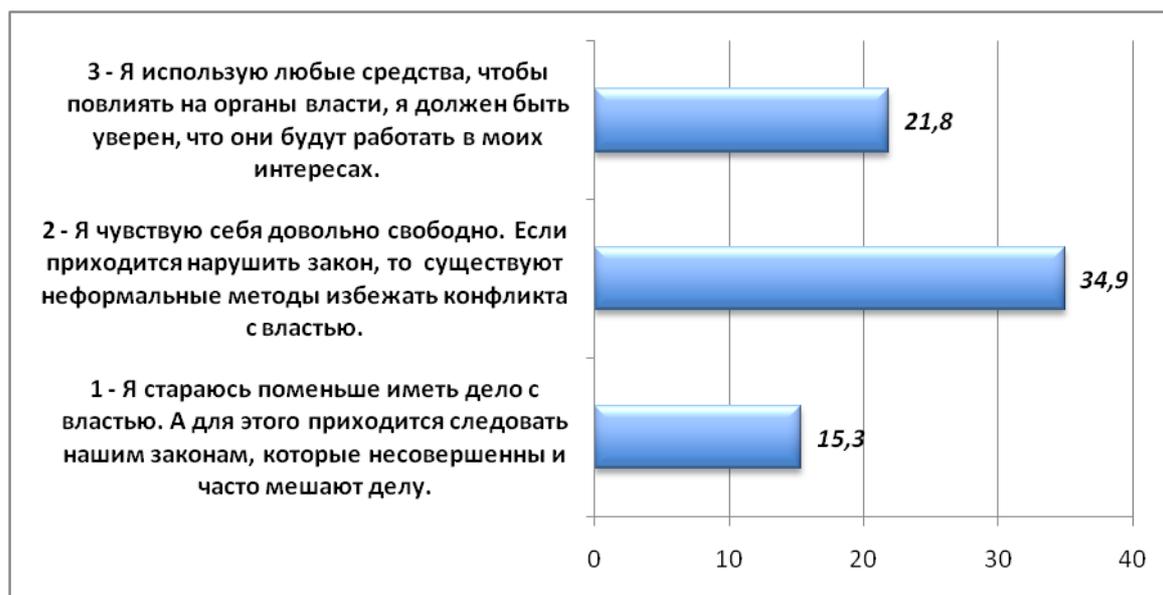
Установлены следующие локальные зависимости. Значимо чаще других на высокую результативность указывает средний бизнес; респонденты, лояльно-прагматично относящиеся к коррупции (вопрос 11) или считающие, что коррупция на высшем уровне невелика (вопрос 12), а также «Прагматики» по классификации стратегий адаптации (см. параграф 5.4).

Оставшиеся зависимости, более контрастные и интересные представлены на приведенных ниже диаграммах.



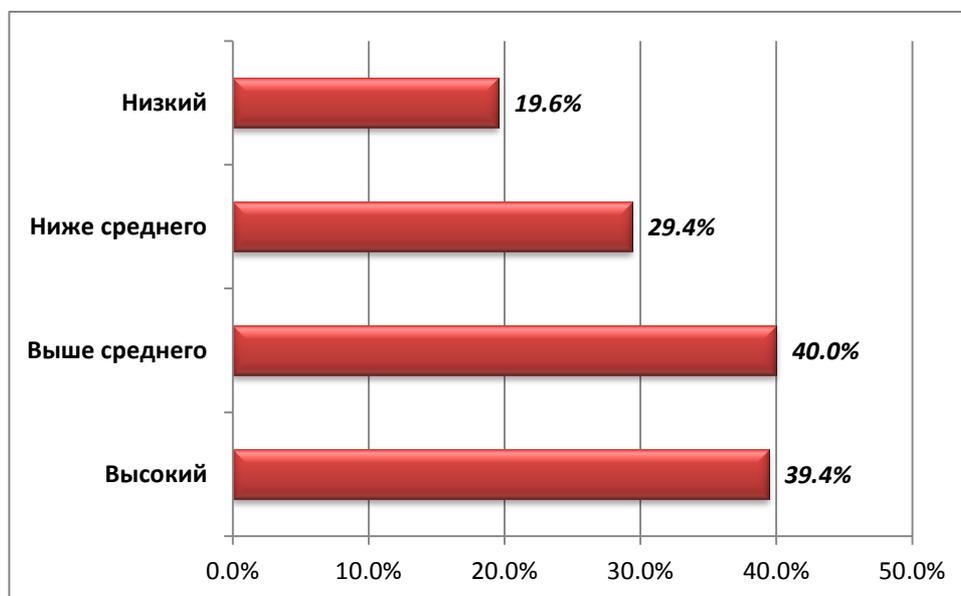
*Рисунок 5.3.8. Результативность коррупционных практик среди бизнеса с разной организационно-правовой формой. Доверительная вероятность равна  $9,21E-10$*

Уже не удивительно, что сельские производители дают наиболее радикальные оценки. Впрочем, уместно заметить, что они и реже других используют ответ «Затрудняюсь ответить» (это – к рассуждению в конце предыдущего пункта). Это важное свидетельство в пользу справедливости рассуждений приведенных в конце предыдущего параграфа.



*Рисунок 5.3.9. Результативность коррупционных практик среди респондентов, выбирающих различные ответы на вопрос 16. Доверительная вероятность равна 2,77E-11*

Не удивительно, что респонденты, выбравшие ответ на вопрос 16 «**16. При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел.**» второй ответ, индицирующий склонность к оппортунистическому поведению, чаще дают радикальные ответы на вопрос 49. Важно то, что это является косвенным свидетельством того, что в массовом сознании социальной группы предпринимателей практики компенсации коррупционных издержек рассматриваются как разновидность оппортунистического и даже коррупционного поведения. Именно поэтому мы видим нарастание доли ответов «Затрудняюсь ответить» при ответе на данный вопрос.



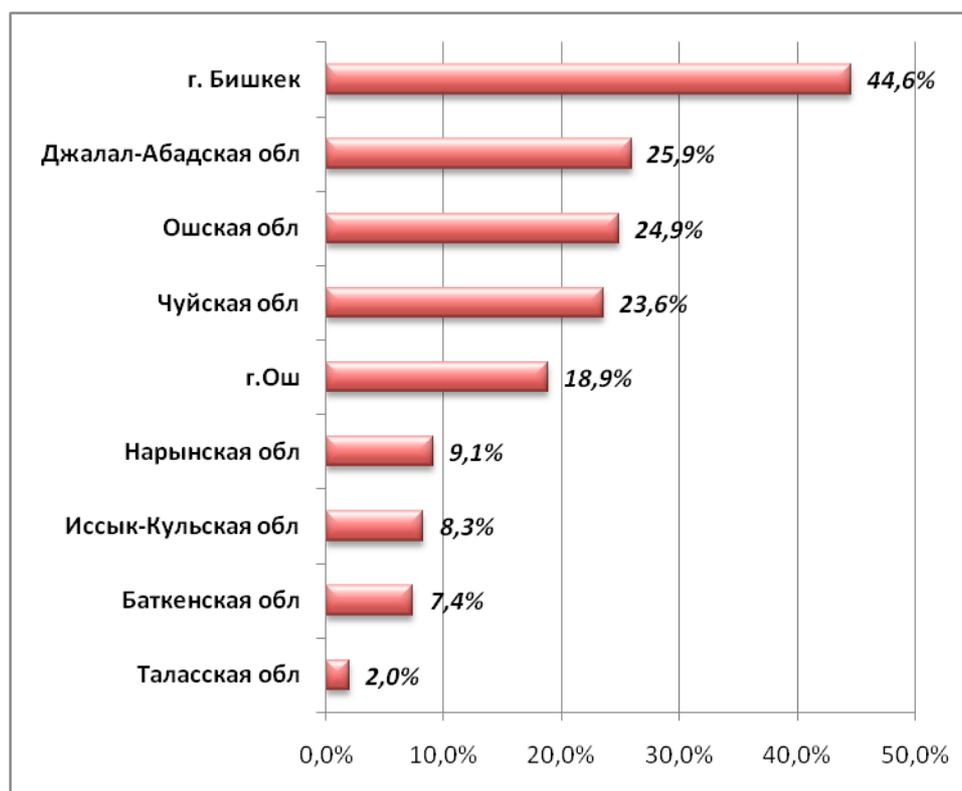
*Рисунок 5.3.10. Результативность коррупционных практик среди респондентов с разным уровнем социального интеллекта. Доверительная вероятность равна 1,99Е-55*

Респонденты с высоким социальным интеллектом почти в пять раз чаще заявляют о высокой результативности компенсационных практик, чем с низким. Их мнение важно: ведь они самые осведомленные. Здесь также уместно повторение комментария к Рисунку 5.3.4. Но контрастность зависимости здесь стала еще выше.

Последней приводится диаграмма, демонстрирующая различия в оценках результативности практик компенсации коррупционных издержек в различных регионах. Эти различия стали еще резче. Если на диаграмме Рисунка 5.3.6 отношение максимального значения к минимальному было около семи (что уже очень много), то на последней диаграмме это отношение достигает 22 (выросло в три раза!). Возможные причины обсуждены выше в комментариях к Рисунку 5.3.6.

В заключении самое важное. В Приложении приведено небольшое статистическое исследование, суть которого состоит в следующем. Представим себе распределение случайной величины, аргументом которой является доля предпринимателей  $p$  (будем измерять ее в процентах), а значением – число  $f(p)$  следующего смысла:  $p$  процентам предпринимателей удастся компенсировать не менее  $f(p)$  процентов коррупционных издержек. Так вот, исследование показало, что данная случайная величина очень аккуратно аппроксимируется равномерным распределением. Значит, в нашем случае  $f(p) = 100 - p$ . Например 25 процентам предпринимателей удастся компенсировать не менее 75 процентов коррупционных издержек, а половине предпринимателей удастся компенсировать не менее половины издержек и т.п. Из этого легко получается следующий важный вывод:

Если рассматривать совокупные коррупционные издержки всех предпринимателей, то примерно половину этих издержек удается разными способами компенсировать совокупными усилиями предпринимателей.



*Рисунок 5.3.11. Результативность коррупционных практик среди предприятий, расположенных в различных областях и городах. Доверительная вероятность равна 1,20E-24*

Теперь вспомним, что совокупные годовые коррупционные издержки предпринимателей измеряются объемом рынка деловой коррупции. Согласно данным Таблицы 3.3.1, он составляет 8336,6 млн. сом. Значит, 4168 млн. сомов перекладываются на потребителей товаров и услуг в виде обобщенного денежного эквивалента, включающего как прямые, так и косвенные потери, например, в виде ухудшения качества товаров и услуг или в виде ухудшения социально положения (потери в зарплате и безработицы).

Если говорить о жителях Кыргызской Республики, то по данным Таблицы 1.2.1 они все вместе (без деловой коррупции) в год выплачивают в виде взяток сумму не меньшую чем 4356,7 млн. сомов. Но в результате эта сумма почти удваивается из-за прямых и косвенных потерь, связанных с тем, что часть своих коррупционных издержек предприниматели перекладывают на общество.

## 5.4. Стратегии адаптации к агрессивной деловой среде

Масштабная коррупция – всего лишь одно из разнообразных проявлений неэффективного управления, превращающего деловой климат из неблагоприятного в агрессивный. В таких условиях важной частью деловой практики становится поиск и реализация разнообразных стратегий поведения, способствующих выживанию бизнеса посредством адаптации к агрессивной деловой среде. Для изучения таких стратегий анкета предпринимателей содержит серию из трех вопросов, позволяющих с разных сторон рассмотреть проблему адаптации<sup>45</sup>. Первый вопрос касается трех базовых стратегий (линий поведения), связанных с важнейшей для бизнеса, работающего в транзитных странах, касающихся выстраивания взаимоотношений с властью. Вторым вопросом позволяет проанализировать варианты адаптивного поведения в более общем социальном контексте. Третьим вопросом касается отношения к возможным действиям по противостоянию агрессивной среде.

### 5.4.1. Анализ базовых стратегий взаимодействия с властью

Ниже приведен первый из вопросов, направленных на изучение стратегий адаптации.

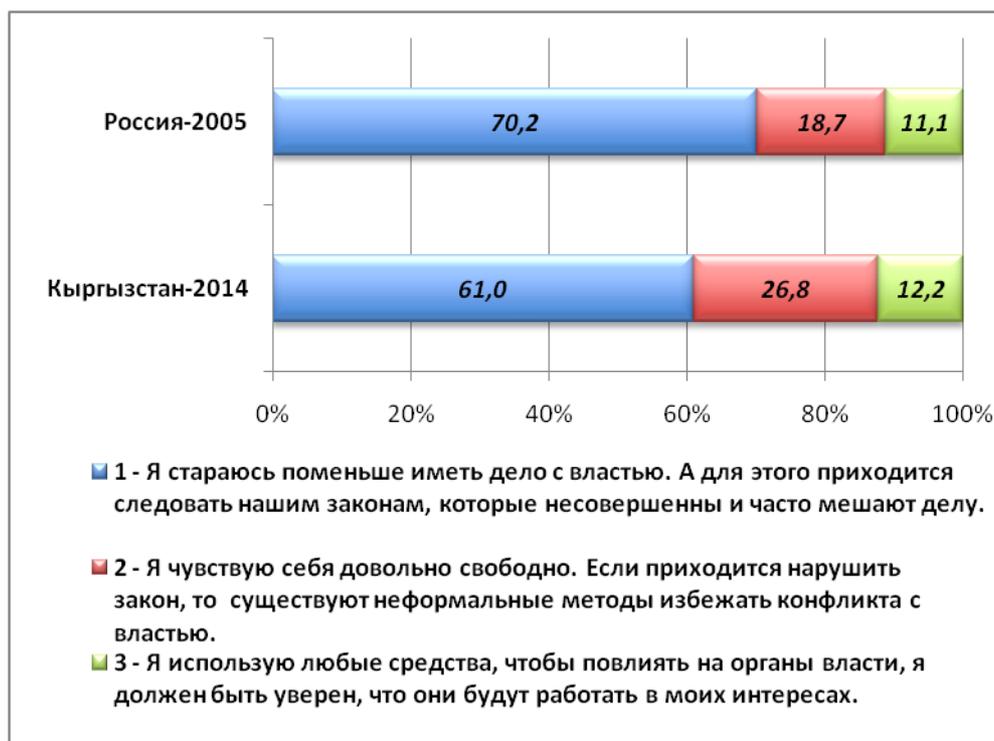
***16. При ведении бизнеса люди по-разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел.***

4. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу.
5. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью.
6. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах.

Предлагаемые варианты ответов представляют три существенно различающиеся стратегии (линии поведения) адаптации. Первый вариант соответствует стратегии избегания коррупции, что требует минимизации контактов с властью, для чего приходится максимально следовать действующим нормам, даже несмотря на издержки такой стратегии. Две другие стратегии подразумевают возможность отклонения от норм закона и использования коррупционных механизмов. При этом первая стратегия является оппортунистической – использование представляющихся возможностей, а вторая – активно целенаправленная. Как показал дальнейший анализ (смотри

<sup>45</sup>Первые два вопроса были сконструированы в рамках исследований Фонда ИНДЕМ в 2000-2001 годах на основании серий фокус-групп. Третий вопрос появился позже как один из результатов изучения активности российского бизнеса. В процессе адаптации анкет при подготовке данного исследования было принято решение не менять тексты вопросов.

комментарии к Таблице 5.4.6), респонденты, выбирающие этот ответ, нередко имеют в виду и некоррупционные проактивные стратегии. На диаграмме следующего рисунка можно увидеть, как часто респонденты выбирают одну из трех стратегий. Там же эти частоты сравниваются с частотами ответов на тот же вопрос в российском исследовании 2005 года.



*Рисунок 5.4.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос «16. При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел» по результатам кыргызского и российского исследований*

Из диаграммы видно, что частоты третьего ответа в двух странах статистически неразличимы, а у двух первых явно различаются. Этот факт может иметь разные объяснения. В частности, у кыргызских предпринимателей может быть меньше претензий к законам, чем у российских, что может снижать частоту выбора первого ответа. Но несомненно, общие тенденции совпадают: в обеих странах явное большинство стремится, судя по ответам, соблюдать законы.

Естественно предполагать, что на выбор стратегий адаптации, как он представляется через призму ответов на данный вопрос, могут влиять характеристики бизнеса и обстоятельства его работы. Следующие таблицы позволяют увидеть это влияние.

*Таблица 5.4.1. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 16 о предпочтении одной из трех стратегий взаимодействия с властью для бизнеса, работающего в разных сферах экономики. 1 – «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу»; 2 – «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью»; 3 – «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах». Доверительная вероятность равна 1,25E-08*

<b>сфера экономики</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
1. Промышленность, строительство, транспорт	53.4	35.2	11.4
2. Торговля	62.3	21.1	16.5
3. Обслуживание	71.1	20.2	8.7

Мы видим из таблицы, что представители сферы обслуживания чаще других прибегают к стратегии дистанцирования от власти с помощью соблюдения требований закона. Представители индустриальной сферы тяготеют к оппортунистической стратегии. А представители торговли чаще других прибегают к проактивной коррупционной стратегии (что имеет давние советские традиции).

*Таблица 5.4.2. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 16 о предпочтении одной из трех стратегий взаимодействия с властью для бизнеса, принадлежащего разным уровням развития. 1 – «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу»; 2 – «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью»; 3 – «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах». Доверительная вероятность равна 6,8E-07*

<b>категория бизнеса</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Индивидуальный предприниматель	62.7	21.8	15.5
Малый бизнес	66.1	21.1	12.9
Средний бизнес	53.3	37.7	9.0
Крупный бизнес	60.9	33.7	5.4

Здесь мы видим, что чаще других прибегает к оппортунистической стратегии средний бизнес. Возможна гипотеза, нуждающаяся в дальнейшей проверке, что такая стратегия дает бизнесу конкурентные преимущества, позволяющие малому бизнесу переходить в разряд среднего.

*Таблица 5.4.3. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 16 о предпочтении одной из трех стратегий взаимодействия с властью для бизнеса с разной организационно-правовой формой. 1 – «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу»; 2 – «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью»; 3 – «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах». Доверительная вероятность равна 3,57E-16*

<b>организационно-правовая форма</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Государственные предприятия	63.8	25.0	11.3
Хозяйственные товарищества и общества	61.8	28.7	9.5
Кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства	39.3	59.8	0.9
Индивидуальные предприниматели	63.9	20.7	15.4

Здесь мы видим очень выделяющуюся позицию представителей крестьянских и фермерских хозяйств, которые гораздо чаще других используют оппортунистическую стратегию. При этом они беспрецедентно редко прибегают к проактивной коррупционной стратегии взаимодействия с властью. Одновременно им труднее других приходится обходиться без контактов с государством. Добавим также, что по данным Таблицы 3.4.7 крестьяне и фермеры менее других готовы платить взятки. Сочетание двух этих фактов заставляет предположить, что оппортунистическая стратегия является для этого бизнеса одним из важных условий выживания.

К приведенным выше зависимостям полезно добавить следующие, носящие, как правило, локальный характер. Выявлена явная зависимость между самооценкой успешности бизнеса (вопросы 5 и 26) и ответами на анализируемый вопрос: пониженная самооценка коррелирует с существенно более частым выбором второго ответа. Из трех вопросов, индицирующих зависимость от власти, ответы на один указали наличие взаимосвязи: аренда помещения сопряжена с более частым выбором первого ответа и менее частым второго. Те респонденты, которые при ответе на вопрос 10 о наиболее важных проблемах страны выбирают преимущественно криминальные проблемы (см. параграф 6.1), реже выбирают ответ 1 на анализируемый вопрос, и чаще ответ 3 (что может свидетельствовать о признаках снятия когнитивного диссонанса). Ответ 2 «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью» значимо чаще выбирают носители высокого социального интеллекта. Респонденты, принадлежащие классу «Низкое качество административных процедур» в классификации, построенной в параграфе 5.1 (оценка препятствий для развития бизнеса) значимо реже выбирают ответ 1 и в среднем в два раза чаще выбирают ответ 2 «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью».

Вместе с тем, не установлено зависимости с диспозициями установки на коррупцию и оценки уровня коррупции в стране (вопросы 11 и 12). Это может означать, что ответы на анализируемый вопрос, связанные со стратегией взаимоотношений с властью, являются самостоятельной диспозицией. Вместе с тем, она демонстрирует богатство весьма значимых взаимосвязей как с позиционными, так и диспозиционными характеристиками. Это значит, что выбор стратегии взаимодействия с властью является важной самостоятельной поведенческой характеристикой бизнеса.

Теперь рассмотрим географию проблемы.

*Таблица 5.4.4. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 16 о предпочтении одной из трех стратегий взаимодействия с властью для бизнеса, работающего в разных городах и областях. 1 – «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу»; 2 – «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью»; 3 – «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах». Доверительная вероятность равна 2,15E-31*

Область (город)	1	2	3
г. Бишкек	76.2	10.0	13.8
Чуйская обл	73.8	15.5	10.7
Иссык-Кульская обл	61.7	15.8	22.6
Нарынская обл	66.7	14.1	19.2
Таласская обл	88.0	8.0	4.0
г.Ош	56.0	28.6	15.4
Ошская обл	52.0	45.0	3.1
Джалал-Абадская обл	34.4	53.1	12.5
Баткенская обл	59.4	24.0	16.7

Как и выше, мы обнаруживаем очень сильные региональные контрасты. Явно выделяются три региона, где чаще других практикуется стратегия дистанцирования от власти: Бишкек, Чуйская и Таласская области. В Иссык-Кульской области предприниматели чаще других склонны к проактивной стратегии. А в Джалал-Абадской и Ошской областях – к оппортунистической стратегии. Интересно, что обе эти области являются лидерами по интенсивности коррупции (см. Таблицу 3.5.1).

#### 5.4.2. Анализ типов адаптивного поведения

Для решения задачи анализа стратегий(вариантов) адаптивного поведения в общем социальном контексте в анкете предпринимателей используется вопрос с множественным выбором ответа:

**«22. Нередко можно услышать, что предпринимательство в Кыргызстане постоянно сталкивается с властью как с препятствием, лежащим на пути развития бизнеса. Преодолевать это препятствие можно по-разному. Какой**

*из перечисленных ниже методов Вы используете в своей практике чаще всего? Выберите не более 3-х ответов из числа тех, которые наиболее близки Вашей практике».*

Следующая таблица содержит частоты выбора ответа на этот вопрос вместе с рангами частот по результатам кыргызского и российского исследований. Цветом выделены строки, в которых выявлены значимые различия, подтверждаемые и различиями частот, и различиями рангов.

*Таблица 5.4.5. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 22 о вариантах адаптивного поведения по результатам кыргызского и российского исследований. Приведены ранги частот: чем выше частота, тем меньше ранг*

Варианты поведения	КР-2014		РФ-2005	
	частота	ранг	частота	ранг
1. Нахожу сильного партнера в нашей стране	28.2	3	19,4	5
2. Ищу возможность воспользоваться нашими запутанными и несовершенными законами или их отсутствием	16.4	8	31,3	1
3. Завожу и использую полезные знакомства среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю	22.9	4	27,9	3
4. Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить	18.6	5	13,8	7
5. Лучше всего двигать своих людей в органы власти	16.5	7	11,0	10
6. Легче решать вопросы с участием иностранцев, поэтому завожу иностранного партнера	4.1	11	5,8	11
7. Пользуюсь услугами посредников, лоббистов	9.8	10	15,6	6
8. У нас регулируется далеко не все, и я пользуюсь отсутствием правил, чтобы достичь своих целей, не нарушая закона	17.8	6	25,0	4
9. Мне помогает участие в профессиональной ассоциации, где мы решаем наши общие проблемы	11.4	9	11,1	9
10. Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю	35.0	1	31,3	2
11. Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть	29.6	2	12,6	8

Выделенные цветом строки составляют две пары. Первая пара – это те варианты поведения, которые более популярны у кыргызских респондентов. Они чаще ищут сильного партнера. Возможно, это связано с культурно-историческими факторами. Кроме того, они чаще способствуют совершенствованию плохих законов. Это достойное преимущество, но оно нуждается в подтверждении дополнительной информацией. Другая пара строк указывает на практик более популярные у российских бизнесменов. Они отводят первое место оппортунистическому поиску дефектов законов. И они чаще пользуются услугами посредников и лоббистов.

Интересно проанализировать, как взаимосвязаны ответы на вопросы 16 и 22. Результаты соответствующих расчетов представлены в следующей таблице.

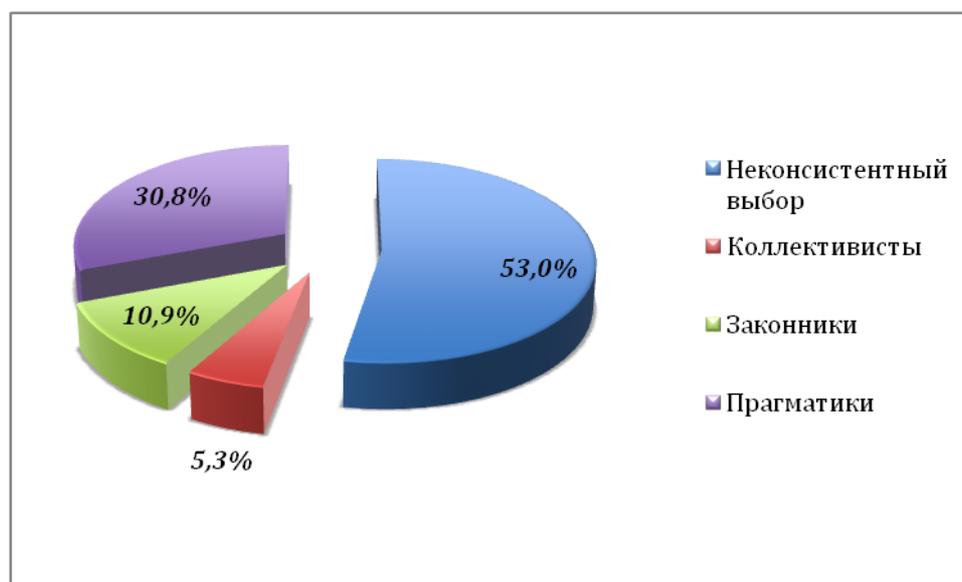
*Таблица 5.4.6. Частоты выбора (в процентах) ответов на вопрос 22 предпочтении среди респондентов, выбирающих один из трех ответов на вопрос 16. 1 – «Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенно и часто мешают делу»; 2 – «Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью»; 3 – «Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах»; P – доверительная вероятность*

Ответы на вопрос 22	1	2	3	P
1. Нахожу сильного партнера в нашей стране	71,6	17,5	10,9	4,96E06
2. Ищу возможность воспользоваться нашими запутанными и несовершенно законами или их отсутствием	71,6	17,5	10,9	0,008
3. Завожу и использую полезные знакомства среди крупных чиновников, политиков, депутатов, которым я иногда помогаю	58,9	30,5	10,5	0,218
4. Любая моя проблема имеет свою цену в наших органах власти, и я готов ее заплатить	36,8	52,5	10,8	2,92E-21
5. Лучше всего двигать своих людей в органы власти	67,7	24,2	8,1	0,059
6. Легче решать вопросы с участием иностранцев, поэтому завожу иностранного партнера	65,3	20,4	14,3	0,574
7. Пользуюсь услугами посредников, лоббистов	50,8	35,6	13,6	0,044
8. У нас регулируется далеко не все, и я пользуюсь отсутствием правил, чтобы достичь своих целей, не нарушая закона	71,4	16,0	12,7	3,58E-04
9. Мне помогает участие в профессиональной ассоциации, где мы решаем наши общие проблемы	56,2	22,6	21,2	0,003
10. Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю	55,1	34,6	10,3	3,72E-05
11. Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть	58,3	28,7	13,0	0,450
В целом по стране	61,0	26,8	12,2	

Результаты, приведенные в таблице с одной стороны логичны, а с другой – неожиданны. В первом столбце в строках 1 и 8 выделяются две некоррупционные практики, соответствующие смыслу ответа 1 на вопрос 16. Точно так же смыслу второго ответа на вопрос 16 соответствуют повышенные частоты выбора ответов 4 и 10 на вопрос 22 – они недвусмысленно указывают на коррупционные практики. И то, и другое – логично. Неожиданным является то, что в третьем столбце мы видим, что вполне легальная практика, соответствующая ответу 9, выбирается почти в два раза чаще, чем по выборке в целом. Это указывает на то, что при выборе третьего ответа на вопрос 16 респонденты имеют в виду не коррупционные, а легальные практики.

Предшествующий анализ ответов на этот вопрос по данным российских исследований в 2001 и 2005 гг. показывает существование достаточно устойчивого совместного выбора ответов, что свидетельствует о проявлении наличия нескольких стратегий поведения, стоящих за ответами. Методика, использовавшаяся в этих исследованиях и описанная в Приложении 2, дала применительно к кыргызским данным вариант и похожий, и отличный от полученного по данным российских исследований. Ответы (они же варианты

поведения) группируются в три группы. Первая группа ответов (с номерами 1, 6, 9) предполагает использование стратегии поиска партнеров. Класс респондентов, тяготеющих к выбору ответов из этой группы, назван «Коллективисты». Вторая группа ответов (номера 3, 4, 5, 7, 10) означает выбор коррупционной прагматично-оппортунистической стратегии поведения. Соответствующий класс респондентов назван «Прагматики». Третья группа ответов (2, 8, 11) предполагает разнообразные усилия по использованию несовершенств действующего законодательства или, напротив – исправление этих несовершенств. На диаграмме следующего рисунка можно увидеть частоты принадлежности респондентов классам построенной классификации.



*Рисунок 5.4.2. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов четырем классам стратегий адаптивного поведения*

Не следует удивляться тому обстоятельству, что более половины предпринимателей оказались в классе «Неконсистентный выбор». Близкий результат воспроизводится и в российских исследованиях. Это связано, что далеко не все люди обладают какой-либо осознанной и эксплицируемой стратегией даже при решении жизненно важных проблем. А вот крайне низкая доля коллективистов симптоматична (она в три раза меньше, чем по российским данным). Конечно, это связано и со структурой предпринимательства в Кыргызской Республике. Но немаловажный вклад вносит и дефицит практики создания ассоциаций. Высокая доля прагматиков, тяготеющих к коррупционным практикам, также близка российской.

Теперь рассмотрим взаимосвязи между построенной классификацией и различными переменными, описывающими бизнес, его представителей, и обстоятельства ведения бизнеса.

Прежде перечислим отдельные значимые локальные зависимости. Сельским производителям чаще присуще оппортунистическое поведение

прагматиков, что, как уже отмечалось, является для них способом выживания. Прагматики чаще встречаются и в индустриальной сфере экономики, а законники – в сфере обслуживания. Крупный бизнес чаще других тоже может позволить себе быть законниками. Та же склонность и у представителей бизнеса, считающих, что успешность их деятельности снизилась.

Теперь отдельными таблицами отметим две более контрастные зависимости.

*Таблица 5.4.7. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов четырем классам стратегий адаптивного поведения среди респондентов, выбравших разные ответы на вопрос 16 о предпочтении одной из трех стратегий взаимодействия с властью. 1 – «Неконсистентный выбор»; 2 – «Коллективисты»; 3 – «Законники»; 4 – «Прагматики». Доверительная вероятность равна 8,77E-14*

Ответы на вопрос 16	1	2	3	4
1. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу	59,1	5,2	10,1	25,6
2. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью	35,9	3,4	14,1	46,6
3. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	59,9	10,2	7,5	22,4

Данная таблица интересна тем, что она подтверждает наблюдения, сделанные по данным Таблицы 5.4.6. Это видно по выделенным клеткам в столбцах 2 и 4.

*Таблица 5.4.17. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов четырем классам стратегий адаптивного поведения для бизнеса, работающего в разных областях и городах. 1 – «Неконсистентный выбор»; 2 – «Коллективисты»; 3 – «Законники»; 4 – «Прагматики»*

Область (город)	1	2	3	4
г. Бишкек	65.4	3.1	8.5	23.1
Чуйская обл.	58.8	7.3	12.4	21.5
Иссык-Кульская обл.	59.4	4.5	21.8	14.3
Нарынская обл.	56.4	12.8	3.8	26.9
Таласская обл.	74.0	6.0	4.0	16.0
г.Ош	38.5	8.8	12.1	40.7
Ошская обл.	36.8	4.4	18.0	40.8
Джалал-Абадская обл.	36.6	0.0	1.9	61.5
Баткенская обл.	78.9	6.3	2.1	12.6

Мы видим, что рекордсменом по доле прагматиков является Джалал-Абадская область. К ней примыкают Ош и Ошская область, но последняя интересна тем, что в ней повышена и доля законников. Любопытно также, что неконсистентный выбор чаще встречается в Бишкеке вместе с Баткенской областью.

### **5. 4. 3. Анализ возможных действий по противостоянию агрессивной среде**

Этот сюжет представлен в анкете предпринимателей вопросом:

*24. Известно, что некоторые предприниматели пытаются противостоять различными способами коррупционному натиску чиновников. Мы хотели бы узнать о Вашем личном опыте: какие способы Вы используете, а какие – нет, и по каким причинам?*

*В следующей таблице приведен список таких способов. Ознакомьтесь с возможными ответами, и для каждого способа выберите один из этих ответов, учитывая Ваше отношение к этому способу и Вашу собственную практику.*

1. Использую, поскольку считаю это эффективным
2. Использую – ведь надо же как-то защищаться
3. Не использую

Данный вопрос позволяет проанализировать как использование различных инструментов противостояния коррупционному натиску, так и мотивы их использования. В следующей таблице представлены частоты ответов респондентов на данный вопрос.

Таблица 5.4.18. Частоты ответов (в процентах) на вопрос 24 об использовании различных способов противостояния коррупционному натиску чиновников. 1 – Использую, поскольку считаю это эффективным; 2 – Использую – ведь надо же как-то защищаться; 3 – Не использую

Способ противостояния	Номер ответа		
	1	2	3
1. Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчинённых	21.1	27.6	51.3
2. Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	13.8	27.5	58.6
3. Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	15.4	25.9	58.6
4. Использование книг учёта контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	22.7	34.6	42.7
5. Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания её членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	15.7	24.8	59.5
6. Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	13.2	27.6	59.1
7. Выполнение партнёрских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	13.7	29.5	56.8
8. Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	13.7	29.5	56.8
9. Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	16.0	25.1	58.9
10. Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	17.8	28.2	54.0
11. Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Здесь не дают взяток и не обманывают клиентов»	13.6	16.9	69.5
12. Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Находится под защитой «Скорой юридической помощи»»	10.5	17.6	71.9
13. Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Член ассоциации «Бизнес без коррупции»» (название ассоциации может быть иным)	11.7	16.3	72.1

Естественно оценить и сравнить распространенность различных способов противостояния, абстрагируясь от мотивов использования того или иного способа. Это легко сделать, сложив первые два столбца Таблицы 5.4.18. В результате для каждого способа противостояния мы получим доли респондентов, ответивших, что они прибегают к использованию того или иного способа. Эти доли (частоты) приведены ниже в Таблице 5.4.19 вместе с рангами этих частот для удобства сопоставления с результатами таких же вычислений по данным российского исследования.

Таблица 5.4.19. Частоты ответов (в процентах) об использовании на вопрос об использовании различных способов противостояния коррупционному натиску чиновников для кыргызского и российского исследований

Способ противостояния	КР-2014		РФ-2005	
	частота	ранг	частота	ранг
1. Обращение с жалобами к чиновникам на неправомерные действия их подчинённых	48.7	2	24,1	2
2. Обращение с жалобами в прокуратуру на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	41.3	6	17,5	6
3. Обращение с исками в суды на неправомерные действия чиновников по отношению к бизнесу	41.3	7	18,9	4
4. Использование книг учёта контрольных проверок для контроля частоты проверок бизнеса контролирующими органами	57.3	1	29,5	1
5. Объединение с другими бизнесменами в ассоциацию так называемой «Скорой юридической помощи», которая на средства совместного бюджета нанимает адвокатов с целью оказания её членам юридической помощи в противостоянии коррупционерам	40.5	10	16,8	7
6. Разработка, внедрение и контроль ассоциациями бизнеса соблюдения их членами стандартов деловой этики, а также наложение санкций самим деловым сообществом на их нарушителей	40.8	9	14,4	8
7. Выполнение партнёрских проектов бизнеса и некоммерческих организаций по отстаиванию прав и свобод граждан, в частности, прав собственности и необходимости соблюдения законов в отношении бизнесменов	43.2	4	18,4	5
8. Создание бизнесами совместно фондов, аккумулирующих их взносы на социальные проекты и благотворительность, с последующим предложением чиновникам обращаться не к конкретным бизнесменам, а в эти фонды за материальной поддержкой школ, больниц, благоустройства территорий, проведения праздников и т.п.	43.2	5	13,5	9
9. Создание и постоянная деятельность экспертных советов бизнесменов при законодательных и исполнительных органах власти для проведения экспертиз их решений и разработки рекомендаций, касающихся бизнеса	41.1	8	13,0	10
10. Помощь в продвижении представителей бизнеса в органы власти	46.0	3	22,1	3
11. Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Здесь не дают взятку и не обманывают клиентов»	30.5	11	6,7	11
12. Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Находится под защитой «Скорой юридической помощи»»	28.1	12	5,0	13
13. Оформление офисов бизнеса плакатами, типа «Член ассоциации «Бизнес без коррупции»» (название ассоциации может быть иным)	28.0	13	6,3	12

Эта таблица дает два удивительных результата. Первый: активность кыргызских предпринимателей в среднем в два – два с половиной раза выше, чем российских. Второй: поразительная близость двух ранжировок во втором и четвертом столбцах таблицы. Т.е., чем популярнее некая форма активности в Кыргызской Республике, тем популярнее она и в России, и наоборот. Второй факт побуждает в некоторой мере с доверием воспринимать первый. Но он, конечно, нуждается в дальнейшем подтверждении. Вполне вероятно, как утверждали некоторые эксперты, с которыми мы консультировались, что здесь

мы столкнулись с распространенным эффектом, когда респонденты почти рефлекторно стремились понравиться интервьюерам.

Анализ ответов на вопрос 24 показывает, что ответы на каждый из 13 вопросов, соответствующих каждой строке таблицы в очень высокой степени взаимосвязаны. Отсюда следует, что респонденты естественным образом делятся по степени активности. Ее нетрудно померить. В данном исследовании это сделано следующим образом. Для каждого респондента подсчитано число, образованное суммированием его ответов по всем тринадцати строкам таблицы с весами этих ответов. Это число и является измерителем степени активности. После этого респонденты разбиты на четыре квартильные группы по величине полученной суммы (в первую квартиру вошло около 22 процентов респондентов, которые не отметили ни одной формы активности). Четыре группы респондентов получили следующие наименования: «Пассивные» (0 форм активности); «Слабо активные», «Умеренно активные» и «Активные». Дальше изучалась именно эта новая переменная. Ниже приведены результаты исследования ее взаимосвязей с другими переменными.

Не выявлены взаимосвязи со следующими переменными: наличие или отсутствие аренды производственных помещений у государства; тот или иной вид установки на коррупцию (вопрос 11).

Отмечены следующие локальные зависимости. В индустриальной сфере повышена частота пассивных предпринимателей, а в обслуживании – слабо активных. Пассивные значимо чаще, чем в среднем по выборке встречаются среди индивидуальных предпринимателей и представителей бизнеса, чья успешность не меняется и кто предоставляет услуги и поставки государству. Активные чаще появляются среди тех, кто считает, что его бизнес менее успешен по сравнению с другими, и предпринимателями с учеными степенями, в то время как имеющие высшее образование больше концентрируются среди умеренно активных. Наконец респонденты со средним или специальным средним образованием чаще замечены среди умеренно активных. Активные придают большее значение криминальным проблемам страны, а пассивные – социальным.

В следующих таблицах приведены частоты таблиц сопряженности, характеризующихся очень низкой доверительной вероятностью и богатой структурой взаимосвязей. В таблицах зеленоватым цветом помечены повышенные частоты, а розоватым – пониженные, если этим клетка соответствует приведенные стандартизированные остатки, большие 2,8 по абсолютной величине.

*Таблица 6.4.20. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов квартильным интервалам по степени активности среди респондентов с разным уровнем социального интеллекта. 1 – «Пассивные»; 2 – «Слабо активные»; 3 – «Умеренно активные»; 4 – «Активные». Доверительная вероятность равна  $3,78E-38$*

<b>Социальный интеллект</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Высокий	10.9	20.6	23.8	44.7
Выше среднего	11.5	27.0	29.9	31.6
Ниже среднего	26.6	40.7	19.4	13.3
Низкий	37.4	26.8	26.8	9.0

Таблица интересна тем, что демонстрирует почти линейную статистическую зависимость: чем выше социальный интеллект предпринимателей, тем выше их активность. Возникает естественное соображение: можно ли способствовать росту социального интеллекта предпринимателей, чтобы способствовать росту их активности, направленной против коррупции? Представляется, что это может стать частью антикоррупционной политики.

*Таблица 5.4.21. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов квартильным интервалам по степени активности среди респондентов, принадлежащих различным классам оценки препятствий для ведения бизнеса 1 – «Пассивные»; 2 – «Слабо активные»; 3 – «Умеренно активные»; 4 – «Активные». Доверительная вероятность равна  $7,50E-09$*

<b>Область (город)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
Высокие издержки соблюдения права	22.2	23.0	25.2	29.6
Высокие издержки коррупции	16.2	26.8	35.8	21.2
Коррупция	7.3	32.1	25.7	34.9
Низкое качество административных процедур	33.1	26.0	22.8	18.1
Низкое качество рыночной инфраструктуры	24.5	24.5	24.2	26.8

Данная таблица интересна следующим. Среди респондентов, которые придают большое значение низкому качеству административных процедур как препятствия для ведения бизнеса, самая высокая доля пассивных. Это является косвенным подтверждением ранее высказывавшегося соображения, согласно которому такой выбор проявляет признаки снятия когнитивного диссонанса у склонных к оппортунистическому и коррупционному поведению.

Следующие две таблицы важны, поскольку демонстрируют взаимосвязи между активностью предпринимателей и их стратегиями поведения. Первая из этих стратегий – стратегия взаимодействия с властью – индицируется ответами на вопрос 16 «При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел». Более общая классификация стратегий описана в предыдущем параграфе.

*Таблица 6.4.22. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов квартильным интервалам по степени активности среди групп респондентов, выбирающих разные ответы на вопрос 16. 1 – «Пассивные»; 2 – «Слабо активные»; 3 – «Умеренно активные»; 4 – «Активные». Доверительная вероятность равна 1,83E-07*

Область (город)	1	2	3	4
1. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу.	20.2	31.2	29.1	19.5
2. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью.	23.3	23.0	20.2	33.5
3. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	25.2	24.5	17.0	33.3

Взаимосвязи, представленные в приведенной таблице, довольно неожиданны. Наибольшая доля активных выявлена среди респондентов, склонных к оппортунистическому поведению. Нельзя исключать, что такая активность является для них естественным продолжением стратегии оппортунистического поведения.

*Таблица 6.4.23. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов квартильным интервалам по степени активности среди респондентов из разных классов по выбору стратегий адаптации. 1 – «Пассивные»; 2 – «Слабо активные»; 3 – «Умеренно активные»; 4 – «Активные». Доверительная вероятность равна 3,78E-38*

Область (город)	1	2	3	4
Неконсистентный выбор	21.4	33.0	21.7	23.9
Коллективисты	12.5	17.2	28.1	42.2
Законники	11.5	21.4	30.5	36.6
Прагматики	27.4	24.1	29.0	19.5

Данная таблица характеризуется не только очень высоким уровнем взаимосвязи, но и поразительной логичностью структуры зависимостей. А именно: самая высокая доля пассивных регистрируется среди прагматиков, а самая высокая доля активных – среди законников и коллективистов.

Еще выше, что уже не удивительно, контрастность географической зависимости, представленная в следующей таблице.

*Таблица 5.4.24. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов квартильным интервалам по степени активности для бизнеса из разных областей и городов. 1 – «Пассивные»; 2 – «Слабо активные»; 3 – «Умеренно активные»; 4 – «Активные». Доверительная вероятность равна  $8,83E-53$*

Область (город)	1	2	3	4
г. Бишкек	34.1	42.6	18.6	4.7
Чуйская обл	22.3	33.9	26.2	17.6
Иссык-Кульская обл	6.0	32.1	12.7	49.3
Нарынская обл	28.2	21.8	25.6	24.4
Таласская обл	2.0	40.0	54.0	4.0
г.Ош	15.4	22.0	28.6	34.1
Ошская обл	3.5	20.1	32.8	43.7
Джалал-Абадская обл	49.4	21.6	14.8	14.2
Баткенская обл	32.3	25.0	30.2	12.5

Богатая структура взаимосвязей, представленная в приведенной таблице, интересным образом замыкает географию и различные аспекты массового сознания предпринимателей вместе с их практикой и активностью. Например, самая высокая доля пассивных предпринимателей, фиксируемая в Джалал-Абадской области порождается резко повышенной долей прагматиков в той же области (см. Таблицу 5.4.17), а прагматики чаще других демонстрируют пассивность (см. предыдущую таблицу).

## Глава 6. Коррупция: мнения и оценки респондентов

### 6.1. Проблемы страны, которые беспокоят респондентов

Одно из важных условий противодействия коррупции – понимание ее опасности, ее вредности как одной из причин многих проблем общества, страны, граждан. Стандартная реакция респондентов на традиционный вопрос, предлагающий выразить отношение к коррупции, обусловлена осознаваемыми социальными нормами, а потому ответы на такие вопросы тяготеют к негативным оценкам в силу нормативности проблемной ситуации. Однако такие ответы не выражают реального осознания и выражения в ответах опасности коррупции. Поэтому полезно ставить респондентов в ситуацию выбора между различными проблемами, включая коррупцию в список проблем. Именно это осуществлено в данном исследовании с помощью вопроса «**1 (10). Какие из проблем нашего общества беспокоят Вас больше всего? НЕ БОЛЕЕ 3-Х ОТВЕТОВ**», в котором респондентам предлагалось выбирать из 15 вариантов ответов. Частоты выбора ответа приведены ниже в Таблице 6.1.1 для выборок населения и предпринимателей вместе с рангами этих частот.

*Таблица 6.1.1. Частоты выбора ответов (в процентах) на вопрос «Какие из проблем нашего общества беспокоят Вас больше всего?» для выборок населения и предпринимателей. Приведены ранги частот; чем выше частота, тем меньше ранг*

Проблемы	население		бизнес	
	частота	ранг	частота	ранг
1. Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости	7,1	11	3,7	12
2. Рост цен	64,2	1	56,8	2
3. Безработица	61,3	2	58,4	1
4. Бедность людей, низкая зарплата	33,5	3	40,3	3
5. Организованная преступность, бандитизм	4,1	12	5,7	10
6. Кризис морали, культуры, нравственности	10,6	6	14,7	7
7. Ухудшение состояния окружающей среды	9,1	9	10,8	8
8. Корыстность, взяточничество чиновников	27,4	4	29,2	4
9. Уличная преступность, кражи	3,6	13	3,3	13
10. Слабость, беспомощность государственной власти	21,9	5	29,0	5
11. Угроза диктатуры	0,7	16	0,9	15
12. Распространение наркомании	2,4	14	2,2	14
13. Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	10,0	8	19,9	6
14. Задержки с выплатой зарплаты, пенсий	10,6	7	4,1	11
15. Возможность новых революционных потрясений	8,4	10	10,3	9
16. Проблемы с водой / с питьевой водой	1,8	15		

Данные приведенной таблицы свидетельствуют о впечатляющем единодушии, которое демонстрируют респонденты двух выборок, а ргіогі заведомо различных. Единственное заслуживающее внимание различие относится к проблеме «14. Задержки с выплатой зарплаты, пенсий», которая более значима для выборки населения по очевидной причине: предприниматели в среднем существенно моложе.

Для нас важно, что проблема коррупции занимает в списке наиболее важных проблем лишь четвертое место. Но важнее другое. Выбор респондентами коррупции как одной из важных проблем при ответе на вопрос 1 (10) не имеет практически никаких взаимосвязей с другими переменными за редкими исключениями, да и те – банальны. Это равным образом касается обеих выборок. **Это означает, что коррупция как проблема не является одной из важных компонент массового сознания.** Например, она не увязывается с другими проблемами граждан и предпринимателей. **Представления о коррупции не взаимосвязаны с социальной практикой респондентов.** Например, с выбором – давать или не давать взятку (и у граждан, и у предпринимателей, или со степенью активности бизнеса в антикоррупционной сфере. Есть основания полагать, что выбор коррупции в качестве одной из важных проблем страны при ответе на анализируемый вопрос есть почти случайный акт, связанный с наличием темы коррупции в информационном пространстве.

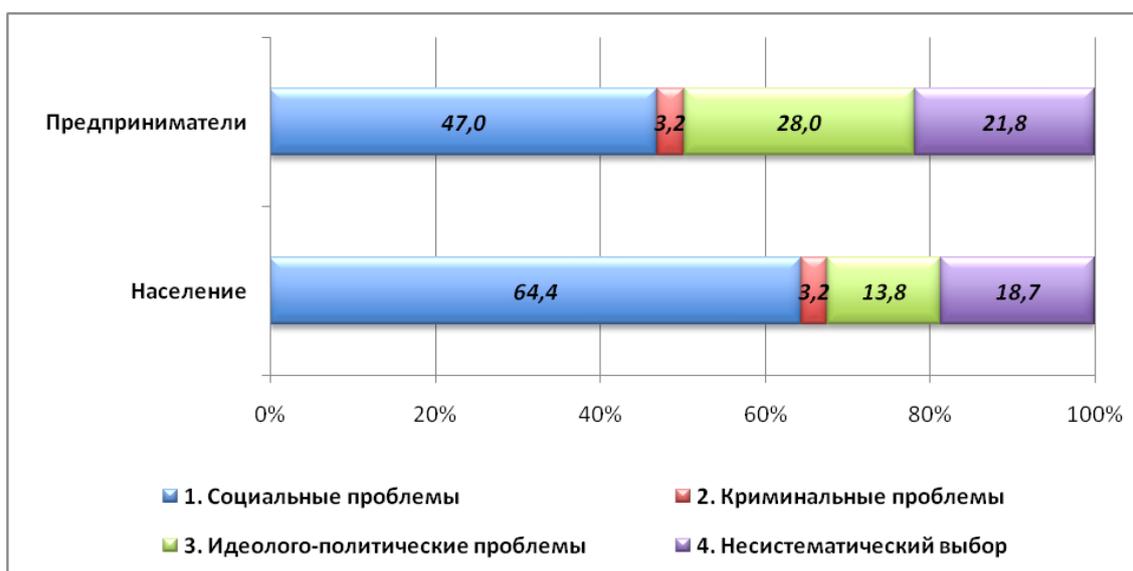
Теперь также, как при анализе выбора ответов на вопрос 23 об эмоциональных реакция респондентов (см. параграф 2.2), мы исследуем совместный выбор ответов и построим классификацию вариантов ответа таким образом, что в один класс попадают ответы, часто выбираемые совместно. Результаты классификации вопросов для обеих выборок представлены в следующей таблице.

*Таблица 6.1.2. Классификация ответов на вопрос «1 (10)Какие из проблем нашего общества беспокоят Вас больше всего? НЕ БОЛЕЕ 3-Х ОТВЕТОВ»*

Население	Предприниматели
<b>I. СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ</b>	
1. Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости	
2. Рост цен	2. Рост цен
3. Безработица	3. Безработица
4. Бедность людей, низкая зарплата	4. Бедность людей, низкая зарплата
	<b>12. Распространение наркомании</b>
14. Задержки с выплатой зарплаты, пенсий	14. Задержки с выплатой зарплаты, пенсий
16. Проблемы с водой / с питьевой водой	
<b>II. КРИМИНАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ</b>	
	<b>1. Нехватка продуктов питания, товаров первой необходимости</b>
5. Организованная преступность, бандитизм	5. Организованная преступность, бандитизм
7. Ухудшение состояния окружающей среды	7. Ухудшение состояния окружающей среды
9. Уличная преступность, кражи	9. Уличная преступность, кражи
11. Угроза диктатуры	11. Угроза диктатуры
	<b>12. Распространение наркомании</b>
	<b>15. Возможность новых революционных потрясений</b>
<b>III. ИДЕОЛОГО-ПОЛИТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ</b>	
6. Кризис морали, культуры, нравственности	6. Кризис морали, культуры, нравственности
8. Корыстность, взяточничество чиновников	8. Корыстность, взяточничество чиновников
10. Слабость, беспомощность государственной власти	10. Слабость, беспомощность государственной власти
13. Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны	13. Отсутствие ясных целей, ориентиров развития страны
	<b>15. Возможность новых революционных потрясений</b>

Содержимое таблицы демонстрирует, что совпадают в целом не только оценки важности проблем у представителей двух выборок, но и структура этих проблем. В таблице цветом выделены три проблемы, которые в двух выборках отнесены к разным классам. Если попытаться объяснить эти различия, то представляется правдоподобной следующая гипотеза. Респонденты из выборки населения, проецируя проблемы на себя, свою повседневную жизнь, структурируют проблемы по типам их внешних проявлений. Предприниматели же чаще учитывают их истоки, причины.

Также как для вопроса с выбором ответа 23 (параграф 2.3), были построены классификации респондентов двух выборок. На диаграмме Рисунка 6.1.1 сопоставлены для двух выборок распределения частот принадлежности респондентов классам двух классификаций. Снова видно сходство двух выборок. Оно выражается, к примеру, в том, что респонденты обеих выборок очень редко относят криминальные проблемы в целом к числу существенных. Различия в численности класса «Несистематический выбор» статистически незначимы. Но есть и значимые различия. Предприниматели сравнительно большее значение придают идеолого-политическим проблемам и меньшее – социальным, что вполне объяснимо. Существенные различия в представлениях о проблемах проявляются, когда мы начинаем изучать взаимосвязи построенных классификаций с другими переменными.



*Рисунок 6.1.1. Сравнение распределений частот принадлежности классам выделяемых проблем респондентами выборок населения и предпринимателей.*

Анализ взаимосвязей классификации выделяемых проблем на выборке населения дал почти отрицательный результат, не выявив взаимосвязей практически со всеми переменными, как позиционными, так и диспозиционными. Исключение составляют переменные географического свойства. В частности, жители села и малых городов тяготеют к выбору социальных проблем, что довольно естественно.

География выбора проблем респондентами из выборки населения представлена ниже в таблице 6.1.3.

*Таблица 6.1.3. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов проблем для респондентов выборки населения, живущих в разных административных единицах. 1 – «Несистематический выбор»; 2 – «Социальные проблемы»; 3 – «Криминальные проблемы»; 4 – «Траектория реформ и культура»; 5 – «Идеолого-политические проблемы». Доверительная вероятность равна 5,07E-18*

Область (город)	1	2	3	4
г. Бишкек	27,9	54,7	4,8	12,5
Чуйская обл.	19,1	69,1	0,6	11,3
Иссык-Кульская обл.	8,0	66,0	11,1	14,8
Нарынская обл.	11,2	71,9	3,4	13,5
Таласская обл.	16,7	62,8	0,0	20,5
г.Ош	16,0	51,0	2,0	31,0
Ошская обл.	16,1	70,1	1,0	12,7
Джалал-Абадская обл.	23,2	62,3	4,5	10,1
Баткенская обл.	11,8	69,9	0,7	17,6

Для сравнения следом приведена такая же таблица для выборки предпринимателей. Это сравнение дает одно совпадение: в обеих выборках респонденты из Иссык-Кульской области считают наиболее важными криминальные проблемы страны. Это незначительное совпадение, а также осмысленные локальные взаимосвязи выбора социальных проблем на селе и в малых городах, говорит о состоятельности собранных социологических данных.

Но отсутствие остальных взаимосвязей свидетельствует о том, что проблемы, воспринимаемые и оцениваемые населением, разорваны в структуре массового сознания с остальными важными диспозициями, и в первую очередь – с коррупцией. С другой стороны, данный результат говорит о том, что представления о проблемах имеют локальный региональный характер, порождаемый конкретными ситуациями на местах. Общих представлений о проблемах в массовом сознании населения не сформировано.

*Таблица 6.1.4. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов проблем для респондентов выборки предпринимателей, работающих в разных административных единицах. 1 – «Несистематический выбор»; 2 – «Социальные проблемы»; 3 – «Криминальные проблемы»; 4 – «Траектория реформ и культура»; 5 – «Идеолого-политические проблемы». Доверительная вероятность равна 1,28E-31*

<b>Область (город)</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
г. Бишкек	20,8	41,5	1,5	36,2
Чуйская обл.	30,9	46,8	0,9	21,5
Иссык-Кульская обл.	18,2	43,9	8,3	29,5
Нарынская обл.	14,3	66,2	0,0	19,5
Таласская обл.	22,0	32,0	2,0	44,0
г.Ош	23,3	41,1	6,7	28,9
Ошская обл.	24,1	45,2	1,8	28,9
Джалал-Абадская обл.	17,4	75,2	0,0	7,5
Баткенская обл.	19,8	44,8	0,0	35,4

Теперь рассмотрим остальные взаимосвязи принадлежности респондентов-предпринимателей классам по выбору важных проблем страны с остальными переменными. Эти взаимосвязи в данном случае много богаче, чем в предыдущем случае. Это свидетельствует о более структурированном массовом сознании данной социальной группы. Это не удивительно, поскольку габитус предпринимателей с необходимостью обязывает их более широко ориентироваться в социальном пространстве, а адекватность этой ориентации является одним из конкурентных факторов.

Но, прежде всего, перечислим важные переменные, связи с которыми не выявлены. Среди них: уровень развития бизнеса, доля государства в бизнесе, и установка на коррупцию или оценка коррупции. Таким образом, оценка проблем страны в целом не связывается с диспозициями относительно коррупции. Наконец, не выявлено зависимости с такой важной переменной, как классификация предпринимателей по стратегиям адаптации.

Теперь перечислим заслуживающие внимания значимые локальные зависимости. Предприниматели, работающие в сфере торговли, придают большое значение криминальным проблемам. Тот же выбор чаще делают в кооперативах и крестьянских хозяйствах, а в хозяйственных товариществах и обществах больше концентрируются на идеолого-политических проблемах. На них же концентрируются предприниматели, арендующие рабочие помещения у государства или оказывающие ему услуги или поставляющие товары. Такой же выбор чаще делают мужчины по сравнению с женщинами. Предприниматели с высшим образованием чаще делят выбор между криминальными и идеолого-политическими проблемами, а не получившие его выделяют социальные. Таковы же и предприниматели, инвестирующие в свой бизнес не более 15 процентов. Носители высокого социального интеллекта чаще выбирают криминальные проблемы, а низкого – социальные. Те же проблемы беспокоят предпринимателей, которые считают наиболее важными препятствия,

относящиеся к классу «Низкое качество административных процедур» (параграф 5.1). Пассивные предприниматели (параграф 5.3) чаще отмечают социальные проблемы, а активные – криминальные.

Ниже представлена таблица, содержащая частоты таблицы сопряженности между классификацией респондентов по классам выбора различных типов проблем и выбором респондентами ответов на вопрос 16 «**16. При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел**».

*Таблица 6.1.5. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов проблем для респондентов, выбирающих разные ответы на вопрос 16. 1 – «Несистематический выбор»; 2 – «Социальные проблемы»; 3 – «Криминальные проблемы»; 4 – «Траектория реформ и культура»; 5 – «Идеолого-политические проблемы». Доверительная вероятность равна  $1,28E-31$ . Доверительная вероятность равна  $2,75E-06$*

Область (город)	1	2	3	4
1. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу.	24,9	46,0	1,8	27,3
2. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью.	17,4	58,6	1,9	22,1
3. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	21,2	45,9	5,5	27,4

Выбор ответа 3 при ответе на вопрос 16 соответствует наличию выраженной установки на коррупцию. Как видно из таблицы, такие респонденты чаще других выделяют криминальные проблемы страны как важные. Здесь снова видны следы снятия когнитивного диссонанса с помощью распространенного тезиса: «Кругом одни преступники. Почему же я не могу...?».

Таким образом, статистический анализ показывает, что представления о проблемах страны встроены у предпринимателей в развитую структуру представлений об окружающем мире. Однако характерно, что в этих многочисленных взаимосвязях не прослеживается связь между проблемами страны и коррупцией.

## 6.2. Отношение к коррупции

В данном параграфе мы рассмотрим отношение граждан и предпринимателей к коррупции. И в анкете населения, и в анкете бизнеса есть вопрос, позволяющий выявить отношение к коррупции. Он звучит следующим образом:

**2 (11). Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения?**

Данный вопрос позволяет нам не только выявить отношение к коррупции, но и, как это было проделано в предыдущих главах, соотнести ответы респондентов с классами типологии «Установка на коррупцию». Напомним, что в исследовании коррупции в 2001 году фондом ИНДЕМ была разработана типология «Установка на коррупцию». Вербальное описание классов типологии «Установка на коррупцию» приведено в таблице 1.1.1. в Приложении 1.1. Одним из вопросов согласно разработке фонда ИНДЕМ, позволяющим идентифицировать респондентов по классам типологии является рассматриваемый нами в этом параграфе вопрос.

26.09.2014 "У нас сейчас коррупция является составом преступления, а не общественно опасным деянием. Мало-мальски грамотный следователь скажет, что доказать такой состав преступления сложно, поэтому у нас никто так и не был наказан по такой статье, как "Коррупция"-эксперт Шерадил Бактыгулов прокомментировал.  
([http://www.vb.kg/doc/287917\\_v\\_kr\\_p\\_redlozili\\_naznachit\\_komissara\\_po\\_otivodeystviu\\_korruptcii.html](http://www.vb.kg/doc/287917_v_kr_p_redlozili_naznachit_komissara_po_otivodeystviu_korruptcii.html))

Большая часть граждан и предпринимателей проявляет абсолютно негативное отношение к коррупции, выбирая ответ «этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть». Эти доли респондентов, с большей вероятностью можно отнести к классам «активное неприятие» или «пассивное неприятие».

Как видно из Таблицы 6.2.1, около трети всех граждан негативно относятся к явлению коррупции, но при этом признают, что это явление является средством, позволяющим облегчить дела. Таковых респондентов с большей вероятностью отнесем к классам «самооправдание» или «активное принятие». Наименьшей долей в нашем исследовании оказалась доля респондентов, принимающих явление коррупции в своей жизни и возможно время от времени к ней прибегающих. Такие респонденты, с большей вероятностью, относятся к классам «смирение» или «самооправдание».

*Таблица 6.2.1. Сравнение частот ответов на вопрос «2 (11). Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения?» ( в процентах)» среди ответов граждан и предпринимателей в Кыргызстане и России*

Варианты ответов	Россия, 2005		Кыргызстан, 2014	
	Граждане	Предприниматели	Граждане	Предприниматели
Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать	13,2	16,3	18,1	17,7
Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела	31,9	39,1	31,6	27,1
Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть	51,6	39,8	45,1	51,7

Как мы видим из той же таблицы, особых различий в установках на коррупцию среди граждан и предпринимателей нет. Можно лишь отметить, что среди предпринимателей отвергающих и непринимающих коррупцию оказалось на 6,6% больше, тогда как среди граждан на 4,5% больше тех, кто склонен к самооправданию или активно принимает явление коррупции.

Та же таблица позволяет осуществить сравнение с результатами подобного исследования, проведенного в России в 2005 году. Мы видим, что в сравнении с результатами российского исследования картина с гражданами схожая, значимых различий не видно. С предпринимателями в России сложилась немного иная ситуация, нежели в Кыргызстане. Почти поровну в России в 2005 году распределились доли тех, кто отвергает коррупцию и тех, кто в принципе принимает ее, оправдывая это тем, что с коррупцией легче делать дела. В Кыргызстане в настоящий момент заметно существенное преобладание доли непринимающих коррупцию предпринимателей.

Рассмотрим теперь, обладают ли различные социальные группы какой-либо спецификой в выборе ответов на анализируемый вопрос и, тем самым, отличаются ли они установкой на коррупцию. Начнем с выборки населения.

*Таблица 6.2.2. Распределение частот ответов граждан (в процентах) на вопрос «Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки ...?» в различных социальных группах*

	Доверительная вероятность	Варианты ответов	Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать	Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела	Этого нужно избежать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть
область	2,606E-38	Г. Бишкек	16,9	27,0	51,5
		Чуйская область	16,6	30,6	50,6
		Иссык-Кульская область	11,7	43,2	45,1
		Нарынская область	24,7	31,5	42,7
		Таласская область	20,5	16,7	55,1
		Г. Ош	24,0	15,0	61,0
		Ошская область	16,1	30,9	48,3
		Джалал-Абадская область	15,6	47,2	30,4
		Баткенская область	32,0	15,0	30,1
Тип НП	0,001	Город	17,5	27,4	50,8
		Село	18,4	34,0	41,7

Из таблицы мы видим, что значимая связь выявилась в случае двух переменных. Весьма контрастна географическая зависимость. Например, в Чуйской и Таласской областях, а также в двух крупных городах страны Бишкек и Ош, доля непринимавших коррупцию заметно выше.

Интересно, то, что половина опрошенных кандидатов, докторов наук относятся к классу «смирение» или «самооправдание», поскольку выбрали вариант ответа «это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать». Существенным оказалось и влияние социального интеллекта: доля непринимавших и отвергающих коррупцию выше среди лиц с высоким уровнем социального интеллекта, тогда как доля активно принимающих выше среди лиц с низким социальным интеллектом.

Теперь подобным образом исследуем выборку предпринимателей. В следующей таблице также окрашенные ячейки с большими значениями приведенных стандартизированных остатков.

*Таблица 6.2.3. Распределение частот ответов предпринимателей (в процентах) на вопрос «Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки ...?» в различных социальных группах*

	Доверительная вероятность	Варианты ответов	Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать	Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела	Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть
область	1,708E-33	Г. Бишкек	10,7	30,5	56,5
		Чуйская область	28,9	42,2	28,0
		Иссык-Кульская область	6,8	15,8	74,4
		Нарынская область	20,8	32,5	39,0
		Таласская область	20,0	32,0	46,0
		Г. Ош	16,5	20,9	60,4
		Ошская область	11,8	23,7	63,6
		Джалал-Абадская область	8,6	25,3	59,9
		Баткенская область	41,7	11,5	32,3
Организационно-правовая форма	1,442E-06	Государственные предприятия	17,5	8,8	71,3
		Хозяйственные товарищества и общества	13,6	32,6	51,6
		Кооперативы и крестьянские фермерские хозяйства	9,8	20,5	67,0
		Индивидуальный предприниматель	20,8	27,8	46,9

По регионам сильно выделяется Иссык-Кульская область, поскольку наблюдается заметное преобладание, в сравнении с другими регионами, доли респондентов из классов «активное» или «пассивное неприятие». Предприниматели Чуйской области оказались самыми активно принимающими коррупцию или оправдывающими себя предпринимателями. Доля смирившихся предпринимателей также наиболее высока в Чуйской области.

У нас также выявилась очевидная связь с организационно-правовой формой предприятий. Здесь наиболее сильно выделились государственные предприятия, поскольку их доля наиболее высока в отношении к коррупции как к явлению крайне негативному. На втором месте по неприятию коррупции оказались фермеры.

Итак, значительных различий не наблюдается при сравнении частот ответов граждан и предпринимателей на вопрос об отношении к фактам

коррупции в стране. В обеих группах преобладает вариант отвержения, отрицания коррупции, неприятия этого явления. Можно утверждать, что большинство респондентов обеих целевых групп согласны, с тем, что коррупция, как явление представляет собой зло, негативно влияющее на общество и разрушающее власть и законы. Но стоит отметить, что имеются и те, кто прибегают к коррупции, поскольку она облегчает жизнь, причем их доля среди граждан немного больше.

### 6.3. Оценка уровня коррупции

Оценка уровня коррупции в стране – задача довольно многосторонняя. На нее могут повлиять как личный опыт респондентов, здесь имеется в виду попадание в коррупционную ситуацию, так и субъективные оценки респондентов относительно уровня коррупции в целом по стране. Общая часть анкет для обеих исследуемых групп содержит вопрос, позволяющий выявить оценку масштабности коррупции в целом по стране, который сформулирован следующим образом:

**3 (12). Нередко можно услышать, что люди в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему Вы согласны в максимальной степени?**

26.09.2014 Табылды Акерев, политолог, кандидат исторических наук- На сегодняшний день в Кыргызстане просто пытаются отвлечь народ, заявляя о борьбе с коррупцией, о проведении реформ. Не ошибусь, если скажу, что аппарат президента подчиняющиеся ему силовые органы не имеют морального права задерживать коррупционеров.  
(<http://www.gezitter.org/interviews/3358>  
[1 tabyildyi akerov politolog kandidat istoricheskikh nauk erkin mambetaliev](http://www.gezitter.org/interviews/3358)  
-  
[rodstvennik atambaeva plemyanik e milbeka kantagaeva/](http://www.gezitter.org/interviews/3358))

Кроме этого вопроса существуют вопросы, позволяющие дать оценку конкретному органу власти или ведомству относительно уровня или степени их коррумпированности. Такой вопрос присутствует в анкете для граждан:

**4. Как бы Вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности?**

Вопрос включает 26 различных органов власти, государственных или муниципальных организаций, ведомства, которые более менее известны гражданам, с которыми возможно когда-то им приходилось иметь дело, чтобы дать оценку исходя из личного опыта. Все структуры оцениваются по предлагаемой 4-х балльной шкале: весьма честный, довольно честный, довольно бесчестный и соответственно, весьма бесчестный.

В анкете для бизнеса имеется вопрос, который позволяет выявить коррумпированность общества, власти в конкретный период времени с момента присоединения Кыргызстана к Советскому Союзу.

**13. Когда на Ваш взгляд, были больше распространены коррупция, взяточничество, хищение государственных средств, блат, кумовство?**

### 6.3.1. Оценка коррупции гражданами и предпринимателями

Посмотрим, как распределились частоты ответов граждан и предпринимателей на вопрос «**3 (12). Нередко можно услышать, что люди в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему Вы согласны в максимальной степени?**».

Распределения частот ответов на этот вопрос в обеих выборках (их можно найти в таблицах Приложений) поражают удивительным сходством (самое большое различие – 1,2%). Примерно 60% выбирают ответ «Большинство людей в высших органах власти берет взятки». Около четверти процентов выбирают компромиссный ответ «Ни то, ни другое, примерно поровну». Оставшиеся 15% респондентов примерно поровну делятся между ответами «1. Меньшинство людей в высших органах власти берет взятки» и «Затрудняюсь ответить». Любопытно, что при сравнении с российскими данными 2005 года тоже наблюдается довольно высокое сходство распределений частот ответов и между выборками предпринимателей, и между выборками граждан.

Теперь рассмотрим, как оценивается коррупция в целом представителями разных социальных групп. Следует отметить две отдельные локальные зависимости: мужчины граждане с высшим образованием чаще выбирают ответ «Большинство людей в высших органах власти берет взятки». Как обычно выявлена контрастная географическая зависимость, представленная в следующей таблице. Ячейки с высокими приведенными стандартизированными остатками выделены цветом.

*Таблица 6.3.1. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «3. Нередко можно услышать, что люди в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему Вы согласны в максимальной степени?» для разных областей и городов для выборки населения. 1 – «Меньшинство людей в высших органах власти берет взятки»; 2 – «Большинство людей в высших органах власти берет взятки»; 3 – «Ни то, ни другое примерно поровну». Доверительная вероятность равна 1,16E-32*

Области и города	1	2	3
Г. Бишкек	4,2	68,7	21,1
Чуйская область	5,3	61,6	26,3
Иссык-Кульская область	8,6	37,7	51,9
Нарынская область	21,3	62,9	14,6
Таласская область	7,7	51,3	34,6
Г. Ош	2,0	76,0	22,0
Ошская область	5,5	64,7	20,5
Джалал-Абадская	11,2	64,5	15,4

область			
Баткенская область	6,5	38,6	35,3

Мы видим из таблицы, что в большинстве регионов граждане оценивают уровень коррупции как высокий. Наиболее высокая доля, считающих так оказалась в городах Ош и Бишкек. Заметно отличается Иссык-Кульская область тем, что здесь преобладание респондентов, оценивающих уровень коррупции, как средний.

Также не очень выразительны взаимосвязи ответов на анализируемый вопрос с другими переменными и в случае выборки предпринимателей. Как и раньше, контрастны региональные различия. Только выделяющиеся оценки, как видно из следующей таблицы, распределены несколько иначе, чем в случае выборки населения.

*Таблица 6.3.2. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «3. Нередко можно услышать, что люди в высших органах власти нечестны, корыстны, приходят во власть только для своего обогащения. С каким высказыванием на эту тему Вы согласны в максимальной степени?» для разных областей и городов для выборки предпринимателей. 1 – «Меньшинство людей в высших органах власти берет взятки»; 2 – «Большинство людей в высших органах власти берет взятки»; 3 – «Ни то, ни другое примерно поровну». Доверительная вероятность равна 1,71E-33*

Области и города	1	2	3
Г. Бишкек	7,8	62,8	20,9
Чуйская область	10,7	70,4	12,9
Иссык-Кульская область	6,0	42,9	41,4
Нарынская область	5,2	58,4	31,2
Таласская область	5,9	70,6	19,6
Г. Ош	14,1	48,9	32,6
Ошская область	3,9	61,8	32,9
Джалал-Абадская область	3,7	62,7	10,6
Баткенская область	14,6	45,8	25,0

Можно отметить еще отдельную локальную зависимость: предприниматели в возрасте от 55 до 64 лет чаще других возрастов оценивают коррупцию как невысокую.

Следует добавить также, что для обеих выборок выявилась весьма контрастная зависимость (в силу своей естественности) зависимость с попаданием в коррупционную ситуацию (в случае выборки граждан доверительная вероятность равна 3,41E-08, а в случае выборки предпринимателями – 6,31E-10). В обоих случаях форма зависимости – одна и та же: попадание в коррупционную

ситуацию увеличивает убежденность в широкой распространенности коррупции на высшем уровне власти.

### 6.3.2. Оценка степени коррумпированности органов власти, организаций, институтов

В анкету для граждан также был включен вопрос «4. Как бы Вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности?», позволяющий оценить степень коррумпированности отдельных организаций и институтов. Распределение частот ответов на этот вопрос можно найти в Таблице 3.2.1 Приложения. В приведенной ниже таблице представлены пятнадцать органов власти, с наибольшими частотами ответа «Весьма бесчестный».

*Таблица 6.3.3. Органы власти и организации с наибольшими частотами выбора ответа «Весьма бесчестный» на вопрос «4. Как бы Вы оценили следующие органы власти, организации, институты по степени их коррумпированности?». Органы власти и организации упорядочены по уменьшению частоты*

Органы власти и организации	частота
Министерства и ведомства	41,4
Гос. Комитет Национальной Безопасности (ГКНБ)	40,3
Аппарат Правительства	39,4
Жогорку Кенеш	38,6
Органы местного самоуправления	38,4
Структуры МВД	38,4
Налоговые органы	38,3
Суды	37,7
Таможенные органы	36,8
Прокуратура	36,7
Госслужба по борьбе с экономическими преступлениями	35,7
Служба безопасности дорожного движения, автоинспекция	35,0
Администрация и преподаватели высших учебных заведений	34,7
Администрация и сотрудники поликлиник и больниц	34,0
Администрация и учителя средних школ, училищ и техникумов	33,0

Список, приведенный в таблице, интересен тем, что в нем смешаны два основания для оценки. С одной стороны, начиная с шестой строки таблицы (МВД) расположены конкретные органы власти, с которыми контактируют граждане и предприниматели. Большинство из них были оценены как коррумпированные в высокой степени в Главе 3, где анализировался личный коррупционный опыт респондентов. С другой стороны, таблица содержит и названия высших органов власти, с которыми обычные граждане практически не контактируют, и относительно которых они не имеют личного коррупционного опыта. Все, что им известно, почерпнуто из информационного пространства, перенасыщенного названиями высших органов власти. И эта информация перевешивает свидетельства личного опыта: мифические для большинства граждан и далекие от них органы власти оказываются в их представлениях более коррумпированы, чем близкие и знакомые по своему опыту.

Этот эффект наблюдался и ранее в исследованиях Фонда ИНДЕМ: чем дальше орган власти от человека, тем мифологичнее представления о нем. А

поскольку это власть, которая в патриархальных представлениях является злой, бездушной силой, тем больше она демонизируется и наделяется присущими этому демону отрицательными качествами. Коррупция – всего лишь одно из таких качеств, почти синонимичное многим другим. Этот эффект работает тем больше, чем в большей степени закрыта и непонятна власть.

К этим рассуждениям мы вернемся, взглянув в следующем пункте на власть с другой стороны.

### 6.3.3. Наиболее коррумпированный период

В анкете для бизнеса также присутствовал вопрос, отвечая на который, предпринимателям необходимо было выбрать период времени в истории Кыргызстана, которому наиболее характерна коррупция.



Рисунок 6.3.1. Распределение частот ответов ( в процентах) на вопрос «13. Когда, на Ваш взгляд, были больше распространены коррупция, взяточничество, хищение государственных средств, блат, кумовство?»

Диаграмма приведенного рисунка поражает бросающейся в глаза закономерностью: чем дальше от настоящего момента оцениваемый промежуток политического времени, тем меньшее зло ему приписывается. А коррупция (не своя, а абстрактной власти) это синоним зла. И главное: эта явная закономерность вступает в противоречие с выявленной выше по данным Таблицы 6.3.3. Там – чем больше социальная дистанция между человеком и органом власти, тем большая коррупция ему приписывается. Тогда следовало бы ожидать, что чем больше временная дистанция между человеком и абстрактной властью, тем хуже должны быть оценки. А получается ровно наоборот.

В этом нет ничего удивительного. Общее в обоих случаях в том, что оценивается абстрактная сущность – власть. Но в первом случае происходит синхронная оценка, т.е. оценка разных сущностей сосуществующих с респондентом в одно время. Во втором случае осуществляется диахронная оценка – оценка одной и той же абстрактной сущности (власть), но существующей в разные периоды времени. В этом случае работают иные механизмы, вырабатывающие ценностные иллюзии, что и проявилось в оценках, результаты которых представлены на последнем рисунке.<sup>46</sup>

Два этих механизма оценки абстрактных сущностей объединяет то, что они являются древними и универсальными, обеспечивавшими выживание виду: будущее опаснее прошлого, незнакомое опаснее знакомого. Эти рудиментарные механизмы вытесняются только личным осмысленным опытом (или опытом близких, пользующихся доверием).

Важнее другое: об результата – Таблицы 6.3.3 и Рисунка 6.3.1 – объединяет также следующий факт, явно вытекающий из этих результатов: нынешняя власть является для массового сознания жителей Кыргызской Республики абстрактной и далекой сущностью, которой приписываются негативные свойства, и которая не пользуется доверием. Но **любая власть может победить коррупцию только в партнерстве с обществом, а оно способно стать партнером только в условиях доверия к власти, если не эмоционального, то хотя бы прагматичного. Это возможно сделать только в условиях полной прозрачности и постоянного делового взаимодействия.**

## 6.4. Причины коррупции

Понимание причин коррупции – очень важная система диспозиций, влияющая на поведение граждан и в повседневной жизни, и в сфере политического действия. Приведенная фраза – общее соображение, каждый раз требующее подтверждения в случае конкретной страны, культуры или социальной группы. Частичному достижению этой цели предназначен вопрос 6 (14) обеих анкет данного исследования, текст которого приведен ниже.

*Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в Кыргызской Республике. Оцените их влияние на образование коррупции, выбрав один из вариантов ответа: «Влияет» - 1, «Не влияет» - 2, «Затрудняюсь ответить» - 0*

В Приложении 3 приведены таблицы частот ответов на этот вопрос. Ниже в Таблице 6.4.1<sup>47</sup> сопоставляются частоты выбора ответ «Влияет» для выборок

<sup>46</sup> Обыденное сознание склонно приукрашивать прошлое, и в тем большей степени, чем больше дистанция этого прошлого от настоящего. Обычно преодоление этой склонности требует от власти гигантских усилий массивированной и монополизированной пропаганды, независимо от того, занята этой пропагандой вездесущая церковь или всепроникающие телеканалы.

<sup>47</sup> В таблицах ниже некоторые формулировки причин коррупции приведены в сокращенном виде (более полный вид использовался в процессе опроса для удобства респондентов).

населения и предпринимателей. Содержимое таблицы позволяет сделать следующие очевидные наблюдения.

Первое: в обеих выборках населения и предпринимателей очень высок процент выбора ответа «Влияет» практически по всем причинам, предложенным в вопросе для оценивания респондентами. Как можно увидеть из таблиц 6.4.2 и 6.4.3, такой относительно слабо структурированный выбор присущ и российским респондентам.

Второе: распределения частот выбора ответа «Влияет», представленные в столбцах Таблицы 6.4.1, весьма близки и по значениям частот и по их рангам. Интересно отметить, что такое сходство оценок между выборками населения и предпринимателей обнаружено и в российском исследовании 2005 года. Значимых исключений из указанного сходства немного.

*04.02.2014 Независимый депутат Омурбек Абдырахманов-Нам бы с нынешними коррупционерами справиться. Если государство не сможет разобратся в течение 10 лет со своими взяточниками, то как будут разбираться после 10 лет? При нашей коррумпированности силовых структур и судей невозможно ожидать положительных результатов. Если министр получает \$500, а гаишник - 7 тыс. сомов, то у них нет шансов работать без взяток.*  
[http://www.vb.kg/doc/260733\\_depyt\\_at:\\_hitryy\\_tekebaev\\_pisal\\_zakon\\_o\\_korruptcii\\_dlia\\_podnatiia\\_reytinga.html](http://www.vb.kg/doc/260733_depyt_at:_hitryy_tekebaev_pisal_zakon_o_korruptcii_dlia_podnatiia_reytinga.html)

Третье: респонденты обеих выборок едины, отводя первое место в ряду причин коррупции формуле «Коррумпированность власти на высшем уровне», что является более деликатным выражением расхожего тезиса, представленного в русском языке расхожим выражением «Рыба гниет с головы». Независимо от того, насколько это соответствует реальному положению вещей, никакая антикоррупционная политика, рассчитывающая на успех, не может игнорировать этого убеждения людей. На практике это означает, что никакая антикоррупционная политика не вызовет доверия, если она ограничится только противодействием низовой коррупции.

В Таблице 6.4.1 цветом отмечены три строки, в которых различия выражены различиями рангов, самих частот, а также отсутствием противоречий в этих различиях. Различия, отмеченные в строках 9 и 23, имеют очевидное объяснение: соответствующие причины непосредственно задевают интересы предпринимателей. Причина, сформулированная в последней строке противоположного толка, и различие имеет противоположную направленность. Любопытно другое: почти семьдесят процентов предпринимателей считают одной из причин коррупции ослабленный контроль государства за бизнесом. Впрочем та же доля предпринимателей в российской выборке не намного ниже.

*Таблица 6.4.1. Частоты (в процентах) выбора ответа «Влияет» на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в Кыргызской Республике. Оцените их влияние на образование коррупции, выбрав один из вариантов ответа» для выборок населения и предпринимателей. Приведены ранги частот; чем выше частота, тем меньше ранг*

№	Причины коррупции	население		бизнес	
		частота	ранг	частота	ранг
1	Обилие ведомственных инструкций	63,9	25	55,6	27
2	Работа должностных лиц плохо регламентирована правилами	68,0	20	64,7	24
3	Чрезмерные налоги и сборы	75,2	14	77,0	10
4	Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	77,9	8	80,8	7
5	Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	75,7	12	75,1	13
6	У чиновников слишком много возможностей принимать решения не по нормам законов, а по своему личному усмотрению	79,5	7	82,1	3
7	Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	81,8	5	79,7	9
8	Отсутствие стимулов честной работы чиновников, включая отсутствие зависимости служебного роста от добросовестного выполнения обязанностей	73,5	16	74,7	15
9	Плохие гарантии прав частной собственности	63,3	26	69,3	18
10	Слабые гарантии того что чиновник получит достойное обеспечение после ухода с государственной службы	66,4	22	63,2	25
11	Плохой пример, подаваемый политическими лидерами	81,9	4	84,6	2
12	Слишком обширное вмешательство государства в экономику и другие сферы жизни	63,2	27	61,9	26
13	Радикальные экономические реформы	53,3	28	53,7	28
14	Низкий образовательный и культурный уровень населения	75,8	11	77,0	11
15	Низкая зарплата чиновников	68,0	21	69,5	17
16	Ускоренная приватизация	64,3	24	65,3	23
17	Смыкание власти и бизнеса	70,5	19	67,5	19
18	Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	71,9	18	66,2	22
19	Незаконченность экономических реформ	64,5	23	66,5	20
20	Неправильное использование зарубежной помощи	73,3	17	66,4	21
21	Влияние крупных бизнесменов на власть	74,2	15	76,8	12
22	Необходимость получения массы согласований и разрешений	75,9	9	74,8	14
23	Неупорядоченность контрольной деятельности государства	75,5	13	81,7	6
24	Аморальность политиков, госслужащих	80,7	6	80,4	8
25	Плохая работа правоохранительных органов	83,5	2	81,9	5
26	Коррупционированность власти на высшем уровне	86,1	1	88,1	1
27	Низкий образовательный и культурный уровень чиновников	83,5	3	82,0	4
28	Ослабленный контроль государства за бизнесом	75,9	10	69,6	16

Значительно больше различий обнаруживается при попарном сравнении выборок населения и предпринимателей Кыргызской Республики России, результаты, которого представлены в двух следующих таблицах<sup>48</sup>.

<sup>48</sup> При адаптации анкет одна из причин, актуальная в списке, применявшемся в российских анкетах, была заменена на другую. Это отражено в соответствующих пробелах в ячейках двух следующих таблиц.

Первые же три сравнения, отмеченные цветом в таблице 6.4.2, касаются причин одной природы – они затрагивают проблемы нормативного регулирования. Во всех трех случаях респонденты из Кыргызской Республики отмечают эти причины в качестве влияющих реже, чем их коллеги из России. К этой же группе и с подобной разницей в оценках можно отнести и причину 23 – неупорядоченность контрольной деятельности государства. Иная причина различий связана с причиной 21 «Влияние крупных бизнесменов на власть». Оценки респондентов двух стран отражают то очевидное обстоятельство: чем богаче страна, тем больше разрыв между богатыми предпринимателями и должностными лицами; тем больше, соответственно, возможность влияния первых на вторых. Та же экономическая причина объясняет разницу в оценке низкой зарплаты чиновников как причины коррупции.

*Таблица 6.4.2. Частоты (в процентах) выбора ответа «Влияет» на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в Кыргызской Республике. Оцените их влияние на образование коррупции, выбрав один из вариантов ответа» для выборок населения по данным кыргызского и российского (исследований). Приведены ранги частот; чем выше частота, тем меньше ранг*

№	Причины коррупции	КР-2014		РФ-2005	
		частота	ранг	частота	ранг
1	Обилие ведомственных инструкций	63,9	25	72,0	16
2	Работа должностных лиц плохо регламентирована правилами	68,0	20	77,5	12
3	Чрезмерные налоги и сборы	75,2	14	77,5	13
4	Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	77,9	8	88,4	3
5	Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	75,7	12	86,4	4
6	У чиновников слишком много возможностей принимать решения не по нормам законов, а по своему личному усмотрению	79,5	7	82,9	9
7	Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	81,8	5	83,2	8
8	Отсутствие стимулов честной работы чиновников, включая отсутствие зависимости служебного роста от добросовестного выполнения обязанностей	73,5	16	69,3	18
9	Плохие гарантии прав частной собственности	63,3	26		
10	Слабые гарантии того что чиновник получит достойное обеспечение после ухода с государственной службы	66,4	22	43,6	26
11	Плохой пример, подаваемый политическими лидерами	81,9	4	79,1	11
12	Слишком обширное вмешательство государства в экономику и другие сферы жизни	63,2	27	51,9	24
13	Радикальные экономические реформы	53,3	28	53,7	23
14	Низкий образовательный и культурный уровень населения	75,8	11	63,6	20
15	Низкая зарплата чиновников	68,0	21	41,0	27
16	Ускоренная приватизация	64,3	24	51,8	25
17	Смыкание власти и бизнеса	70,5	19	76,7	14
18	Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	71,9	18	65,2	19
19	Незаконченность экономических реформ	64,5	23	62,9	22

*Продолжение таблицы 6.4.2 Частоты (в процентах) выбора ответа «Влияет» на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в Кыргызской Республике. Оцените их влияние на образование коррупции, выбрав один из вариантов ответа» для выборок населения по данным кыргызского и российского (исследований). Приведены ранги частот; чем выше частота, тем меньше ранг*

№	Причины коррупции	КР-2014		РФ-2005	
		частота	ранг	частота	ранг
20	Неправильное использование зарубежной помощи	73,3	17	63,6	21
21	Влияние крупных бизнесменов на власть	74,2	15	85,2	5
22	Необходимость получения массы согласований и разрешений	75,9	9	79,8	10
23	Неупорядоченность контрольной деятельности государства	75,5	13	84,4	6
24	Аморальность политиков, госслужащих	80,7	6	84,4	7
25	Плохая работа правоохранительных органов	83,5	2	89,5	2
26	Коррупционированность власти на высшем уровне	86,1	1	91,6	1
27	Низкий образовательный и культурный уровень чиновников	83,5	3	70,7	17
28	Ослабленный контроль государства за бизнесом	75,9	10	75,8	15

Оставшиеся две причины, содержащиеся в строках 14 и 27 таблицы, отражают не только объективность и самокритичность граждан Кыргызской Республики, но и, к сожалению, реальное положение вещей.

Теперь рассмотрим различия в оценках причин коррупции предпринимателей двух стран.

*Таблица 6.4.3. Частоты (в процентах) выбора ответа «Влияет» на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в Кыргызской Республике. Оцените их влияние на образование коррупции, выбрав один из вариантов ответа» для выборок предпринимателей по данным кыргызского и российского (исследований). Приведены ранги частот; чем выше частота, тем меньше ранг*

№	Причины коррупции	КР-2010		РФ-2005	
		частота	ранг	частота	ранг
1	Обилие ведомственных инструкций	55,6	27	72,3	15
2	Работа должностных лиц плохо регламентирована правилами	64,7	24	77,1	12
3	Чрезмерные налоги и сборы	77,0	10	74,5	14
4	Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником	80,8	7	90,5	1
5	Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона	75,1	13	88,3	3
6	У чиновников слишком много возможностей принимать решения не по нормам законов, а по своему личному усмотрению	82,1	3	85,5	5
7	Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений	79,7	9	79,7	10
8	Отсутствие стимулов честной работы чиновников, включая отсутствие зависимости служебного роста от добросовестного выполнения обязанностей	74,7	15	71,0	16
9	Плохие гарантии прав частной собственности	69,3	18		
10	Слабые гарантии того что чиновник получит достойное обеспечение после ухода с государственной службы	63,2	25	43,0	27

*Продолжение таблицы 6.4.3. Частоты (в процентах) выбора ответа «Влияет» на вопрос «Приведенный ниже список содержит возможные причины, которые порождают коррупцию в Кыргызской Республике. Оцените их влияние на образование коррупции, выбрав один из вариантов ответа» для выборок предпринимателей по данным кыргызского и российского (исследований). Приведены ранги частот; чем выше частота, тем меньше ранг*

№	Причины коррупции	КР-2010		РФ-2005	
		частота	ранг	частота	ранг
11	Плохой пример, подаваемый политическими лидерами	84,6	2	75,2	13
12	Слишком обширное вмешательство государства в экономику и другие сферы жизни	61,9	26	46,3	23
13	Радикальные экономические реформы	53,7	28	45,1	26
14	Низкий образовательный и культурный уровень населения	77,0	11	56,0	21
15	Низкая зарплата чиновников	69,5	17	45,9	25
16	Ускоренная приватизация	65,3	23	46,3	24
17	Смыкание власти и бизнеса	67,5	19	78,4	11
18	Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства	66,2	22	60,5	20
19	Незаконченность экономических реформ	66,5	20	63,6	18
20	Неправильное использование зарубежной помощи	66,4	21	60,8	19
21	Влияние крупных бизнесменов на власть	76,8	12	82,5	9
22	Необходимость получения массы согласований и разрешений	74,8	14	83,8	6
23	Неупорядоченность контрольной деятельности государства	81,7	6	85,6	4
24	Аморальность политиков, госслужащих	80,4	8	83,6	7
25	Плохая работа правоохранительных органов	81,9	5	82,8	8
26	Коррупционированность власти на высшем уровне	88,1	1	90,5	2
27	Низкий образовательный и культурный уровень чиновников	82,0	4	66,4	17
28	Ослабленный контроль государства за бизнесом	69,6	16	55,8	22

Сходство оценок причин коррупции между населением и предпринимателями Кыргызской Республики отразилось и в том, что немало помеченных строк в Таблицах 6.4.2 и 6.4.3 совпадают. Это относится к трем первым различиям в строках 1, 2 и 5 обеих таблиц; причем различия в оценках предпринимателей больше, чем в оценках населения. Общие различия содержатся также в строках 13, 14 и 27. Вместе с тем, появились и дополнительные различия. Менее критично предприниматели Кыргызской Республики, по сравнению с российскими коллегами, оценивают причины 17 «Смыкание власти и бизнеса» и 22 «Необходимость получения массы согласований и разрешений», но более критично – причину 28 «Ослабленный контроль государства за бизнесом», что уже отмечалось выше.

#### 6.4.1. Построение классификаций респондентов

Дальнейший анализ представлений респондентов о причинах коррупции буде проводиться с помощью построения классификаций респондентов по методике, использованной выше в параграфе 6.1 и описанной в Части I. Построение классификаций основано на типологии причин коррупции, заложенной в списке причин из анализируемого вопроса. Она представлена ниже в следующей таблице.

Таблица 6.4.4. Типология причин коррупции

<b>1. Низкое качество институтов государственной службы</b>	
1	Обилие ведомственных инструкций
2	Работа должностных лиц плохо регламентирована правилами
3	Чрезмерные налоги и сборы
8	Отсутствие стимулов честной работы чиновников, включая отсутствие зависимости служебного роста от добросовестного выполнения обязанностей
10	Слабые гарантии получения чиновниками достойного обеспечения после ухода со службы
15	Низкая зарплата чиновников
20	Неправильное использование зарубежной помощи
25	Плохая работа правоохранительных органов
27	Низкий образовательный и культурный уровень чиновников
28	Ослабленный контроль государства за бизнесом
<b>2. Моральное разложение власти</b>	
11	Плохой пример, подаваемый политическими лидерами («рыба гниет с головы»)
17	Смыкание власти и бизнеса
21	Влияние крупных бизнесменов на власть
24	Аморальность политиков, госслужащих
26	Коррупционированность власти на высшем уровне
<b>3. Зарегулированности работы бизнеса</b>	
6	У чиновников слишком много возможностей принимать решения по своему личному усмотрению
12	Слишком обширное вмешательство государства в экономику и другие сферы жизни
22	Необходимость получения массы согласований и разрешений
23	Неупорядоченность контрольной деятельности государства
<b>4. Траектория реформ</b>	
13	Радикальные экономические реформы
16	Ускоренная приватизация
19	Незаконченность экономических реформ
<b>5. Проблемы культуры</b>	
14	Низкий образовательный и культурный уровень населения
18	Исторические традиции мздоимства, лихоимства, воровства
<b>6. Дефекты институтов прав</b>	
4	Нечеткость законов, дающая возможность их широкого толкования чиновником
5	Противоречия законов друг другу или внутри одного и того же закона
7	Слабая судебная система, включая исполнение судебных решений
9	Плохие гарантии прав частной собственности

Следующая таблица содержит результат построения классификаций респондентов из двух выборок. Помимо классов респондентов, соответствующих преимущественному выбору в качестве влияющих причин коррупции из разных типов причин, представленных выше, в соответствии с принятой методикой, вводится класс респондентов, которых не удалось приписать какому-либо классу. Как и выше, этот класс именуется «Неконсистентный выбор». Остальные классы респондентов поименованы также, как соответствующие типы причин коррупции. Следует напомнить, что принадлежность респондента тому или иному классу не означает, что им не отмечены в качестве влияющих причины других типов, но его основной и последовательный выбор сосредоточен на причинах именно того класса, к которому он отнесен.

*Таблица 6.4.5. Частоты принадлежности (в процентах) респондентов классам классификации выбора различных типов причин коррупции среди выборок населения и предпринимателей*

<b>N</b>	<b>Название классов</b>	<b>Население</b>	<b>Бизнес</b>
0	Неконсистентный выбор	4,6	2,8
1	Низкое качество институтов государственной службы	55,0	39,6
2	Моральное разложение власти	6,4	8,7
3	Зарегулированности работы бизнеса	10,6	15,4
4	Траектория реформ	5,0	16,2
5	Проблемы культуры	7,2	0,4
6	Дефекты институтов прав	11,3	16,8

Два распределения частот имеют только одну общую черту: наибольшим по объему в обеих классификациях является класс «Низкое качество институтов государственной службы». В остальном распределения частот различны, и это различие имеет очевидный смысл. Три класса, имеющие большую численность в классификации предпринимателей – «Зарегулированности работы бизнеса», «Траектория реформ» и «Дефекты институтов прав» – важны для повседневной жизни бизнеса в большей мере, чем в жизни остальных граждан. Бросается в глаза ничтожный объем класса «Проблемы культуры» среди предпринимателей, что видимо, объясняется профессиональной прагматичностью. Поэтому при дальнейшем статистическом анализе два класса «Траектория реформ» и «Проблемы культуры» объединены в один под названием «Траектория реформ и культура».

#### **6.4.2. Описание классификации населения**

Самой общей чертой выявленных зависимостей между исследуемой классификацией населения и других переменных является частая и очень высокая зависимость между принадлежностью респондентов «Неконсистентный выбор» и выбором ответа «Затрудняюсь ответить» на другие вопросы. Остальные зависимости описаны или представлены таблицами ниже. Столбец с классом «Неконсистентный выбор» представлен только тогда, когда это имеет содержательный смысл. В таблицах цветом выделены клетки, которым соответствуют большие по абсолютной величине приведенные стандартизированные остатки: зеленоватый – положительные, красноватый – отрицательные.

Не выявлено взаимосвязей ни с какими позиционными переменными от пола до дохода, за исключением самооценки материального положения (вопрос 35). Тут выявилось, что респонденты с самой низкой самооценкой («Денег не хватает даже на продукты питания») тяготеют к причинам коррупции из класса 1 «Низкое качество институтов государственной службы». Респонденты с признаками антикоррупционной установки (выбирающих ответ 3 «Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть» на вопрос 2 «») чаще других склоняются к причинам коррупции из класса 1 «Низкое качество институтов государственной службы». Нет взаимосвязей с многими

диспозиционными переменными, но выявились интересные связи с социальным интеллектом, представленные в следующей таблице.

*Таблица 6.4.6. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов причин коррупции среди респондентов с разным уровнем социального интеллекта. 0 – «Неконсистентный выбор»; 1 – «Низкое качество институтов государственной службы»; 2 – «Моральное разложение власти»; 3 – «Зарегулированности работы бизнеса»; 4 – «Траектория реформ»; 5 – «Проблемы культуры»; 6 – «Дефекты институтов прав». Доверительная вероятность равна 1,78E-60*

Уровни социального интеллекта	0	1	2	3	4	5	6
Высокий	0,8	69,3	4,9	9,8	4,0	2,9	8,3
Выше среднего	1,2	68,5	6,6	9,0	4,2	3,9	6,6
Низкий	0,9	53,1	7,4	14,1	7,2	6,1	11,2
Ниже среднего	15,8	26,6	7,3	9,5	4,9	16,6	19,3
<b>Вся выборка</b>	<b>4,6</b>	<b>55,0</b>	<b>6,4</b>	<b>10,6</b>	<b>5,0</b>	<b>7,2</b>	<b>11,3</b>

Результаты данной таблицы важны, поскольку, в силу базовых свойств социального интеллекта, выдают некоторые важные характеристики публичного дискурса на тему коррупции. Чем выше социальный интеллект, тем выше интерес его носителя к определенной сфере социальности, готовность искать и получать информацию по данной теме и обсуждать ее с другими. Тот факт, вытекающий из данных таблицы, что носители повышенного социального интеллекта чаще других концентрируются на причинах коррупции из класса «Низкое качество институтов государственной службы», означает, что именно такие причины чаще циркулируют в качестве объяснений причин коррупции в СМИ и в сфере обыденной коммуникации. При этом иными причинами коррупции озабочены в большей степени носители невысокого социального интеллекта, меньше знакомые с информационной модой. Отсюда следует, что публично обсуждаемые причины коррупции сужены, как правило, до одной группы, связанной с проблемами государственной службы. За этим, что еще более важно, стоят представления и о методах противодействия коррупции, концентрирующиеся вокруг тех же проблем. Такое сужение спектра проблем антикоррупционной политики повышает шансы провала политики. Все перечисленное является одним из обоснований необходимости ведения антикоррупционного просвещения, одной из обязательных задач которого должно стать расширение представления о причинах коррупции.

Следующая таблица содержит распределения частот принадлежности респондентов классам выбора различных типов причин коррупции для населения из разных административных единиц. Как всегда, зависимость от географического положения весьма контрастна. Любопытно также, что только разнообразие регионов характеризуется разными склонностями к оценке ведущих причин коррупции.

*Таблица 6.4.7. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов причин коррупции для населения из разных административных единиц. 0 – «Неконсистентный выбор»; 1 – «Низкое качество институтов государственной службы»; 2 – «Моральное разложение власти»; 3 – «Зарегулированности работы бизнеса»; 4 – «Траектория реформ»; 5 – «Проблемы культуры»; 6 – «Дефекты институтов прав». Доверительная вероятность равна 3,78E-61*

Область (город)	0	1	2	3	4	5	6
г. Бишкек	1,4	60,6	6,2	10,1	1,4	11,8	8,5
Чуйская обл.	3,1	60,9	6,6	7,5	2,8	7,2	11,9
Иссык-Кульская обл.	1,9	64,2	2,5	11,7	3,1	5,6	11,1
Нарынская обл.	0,0	49,4	19,1	14,6	6,7	4,5	5,6
Таласская обл.	0,0	64,1	9,0	11,5	7,7	0,0	7,7
г.Ош	0,0	69,0	4,0	9,0	2,0	13,0	3,0
Ошская обл.	3,1	64,2	4,9	8,6	6,0	2,6	10,6
Джалал-Абадская обл.	6,4	43,6	7,8	15,1	8,4	3,9	14,8
Баткенская обл.	25,5	13,1	3,9	9,2	8,5	19,0	20,9
<b>Вся выборка</b>	<b>4,6</b>	<b>55,0</b>	<b>6,4</b>	<b>10,6</b>	<b>5,0</b>	<b>7,2</b>	<b>11,3</b>

### 6.4.3. Описание классификации предпринимателей

Классификация предпринимателей по принадлежности классам выбора различных типов причин коррупции при статистическом анализе не выявила значимых взаимосвязей со всеми позиционными переменными, характеризующими личности предпринимателей, за исключением образования (предприниматели с высшим образованием считают важными причины коррупции из класса «Дефекты институтов прав»). Также не установлено зависимостей со сферами экономики, в которых работают предприниматели, с различными видами зависимости от власти, от оценки уровня коррупции (вопрос 12), а также от выбора стратегии взаимодействия с властью (вопрос 16) и стратегии адаптации (параграф 5.3). Вместе с тем, в отличие от классификации населения, классификация предпринимателей демонстрирует значительное число взаимосвязей с другими переменными, которые описываются ниже.

Достойны упоминания, прежде всего, следующие статистически значимые локальные зависимости. Крупный бизнес чаще других оценивает в качестве важных причины из класса «Моральное разложение власти», а средний бизнес – из класса «Траектория реформ и культура». Хозяйственные товарищества и общества, а в еще большей степени – кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства, акцентируют предпочтения на причинах из класса «Траектория реформ и культура». В свою очередь государственные предприятия считают более важными причины из класса «Низкое качество институтов государственной службы». Те же причины считают важными предприниматели с признаками антикоррупционной установки (вопрос 11), а относящиеся к коррупции не без энтузиазма (тот же вопрос, второй ответ) чаще других указывают на причины из классов «Моральное разложение власти» и «Траектория реформ и культура». Предприниматели с социальным интеллектом выше среднего чаще других считают важными причины коррупции из класса

«Низкое качество институтов государственной службы». А те респонденты, которые указывают как на наиболее важные препятствия для развития бизнеса препятствия из класса «Низкое качество институтов государственной службы»(параграф 5.1), в качестве важных причин коррупции выбирают причины из класса «Дефекты институтов права». И те же причины считают важными пассивные предприниматели (параграф 5.4).Следующая таблица демонстрирует структуру зависимости между классификацией по выбору различных типов причин коррупции и ответами на вопрос 16 «При ведении бизнеса люди по разному организуют свои отношения с властью. Выберите один из приведенных ниже вариантов, который наиболее точно отражает Ваш способ ведения дел».

*Таблица 6.4.8. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов причин коррупции для респондентов, выбирающих разные ответы на вопрос 16. 0 – «Неконсистентный выбор»; 1 – «Низкое качество институтов государственной службы»; 2 – «Моральное разложение власти»; 3 – «Зарегулированности работы бизнеса»; 4 – «Траектория реформ и культура»; 5 – «Дефекты институтов прав». Доверительная вероятность равна 2,75E-06*

Область (город)	0	1	2	3	4	5
Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенны и часто мешают делу.	2,7	43,5	8,5	16,6	14,9	13,8
Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью.	1,9	30,5	11,5	11,5	21,8	22,7
Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах	5,4	40,1	3,4	17,7	14,3	19,0

Одна из локальных зависимостей, из числа приведенных в таблице, интересна своей алогичностью. Респонденты, выбирающие первый ответ на вопрос 16 должны чаще других сталкиваться с бюрократией и терпеть на себе изъяны «наших законов, которые несовершенны и часто мешают дел», как это сформулировано в тексте ответа. Казалось бы, что таким респондентам сам бог велел выбирать причины коррупции из класса 3 «Зарегулированность работы бизнеса». Но вместо этого они указывают причины коррупции, которые наш предыдущий анализ позволяет назвать банальными. Противоречие может быть устранено, если допустить, что у респондентов, дающих рассматриваемые сочетания ответов, отсутствует в их представлениях связь между их проблемами и причинами, порождающими коррупцию. Исследования показывают, что такое явление очень распространено. Частичным подтверждением такого предположения может оказать тот факт, что среди предпринимателей, выбирающих первый ответ на вопрос 16, существенно и статистически значимо понижена доля респондентов с высоким социальным интеллектом.

Весьма правдоподобно, что описанное противоречие является еще одним подтверждением уже упомянутого важного явления: отсутствие связи (ослабленная или искаженная связь) между проблемами предпринимателей и причинами коррупции. Такой разрыв в структуре массового сознания является препятствием для понимания коррупции как явления, что затрудняет осмысленное и продуктивное участие активных предпринимателей в реализации антикоррупционной политики. Это еще раз подчеркивает важность антикоррупционного просвещения и еще один аспект его содержания: связь между причинами и последствиями коррупции, включая конкретные проблемы людей, возникающие в связи с коррупцией.

Как обычно, параграф завершает таблица, представляющая региональный рельеф распределения классов выбора различных типов причин коррупции предпринимателями.

*Таблица 6.4.9. Частоты (в процентах) принадлежности респондентов классам выбора различных типов причин коррупции для предпринимателей, работающих в разных административных единицах. 0 – «Неконсистентный выбор»; 1 – «Низкое качество институтов государственной службы»; 2 – «Моральное разложение власти»; 3 – «Зарегулированности работы бизнеса»; 4 – «Траектория реформ и культура»; 5 – «Дефекты институтов прав». Доверительная вероятность равна 1,28E-31*

Область (город)	0	1	2	3	4	5
г. Бишкек	0,8	36,4	8,5	27,1	13,2	14,0
Чуйская обл.	7,3	29,3	11,6	18,1	17,2	16,4
Иссык-Кульская обл.	3,0	70,9	0,7	15,7	7,5	2,2
Нарынская обл.	2,6	40,3	9,1	14,3	18,2	15,6
Таласская обл.	0,0	49,0	7,8	11,8	19,6	11,8
г.Ош	0,0	37,0	15,2	12,0	19,6	16,3
Ошская обл.	0,0	42,5	13,2	12,3	12,7	19,3
Джалал-Абадская обл.	1,2	18,0	5,0	8,1	33,5	34,2
Баткенская обл.	8,3	50,0	2,1	19,8	9,4	10,4
<b>Вся выборка</b>	2,8	39,5	8,7	15,5	16,8	16,8

Мы видели выше, что частоты выбора респондентами двух выборок различных причин коррупции в качестве влиятельных весьма близки. Затем выяснилось, что классификации респондентов по классам выбора различных типов причин коррупции имеют совершенно различные структуры зависимости с другими переменными. Именно это объясняет различие «географий» двух классификаций, которое легко усмотреть, сравнивая таблицы 6.4.7 и 6.4.9. Есть, впрочем, единственное сходство в строке, соответствующей Джалал-Абадской области: склонность объяснять коррупцию проблемами культуры и права.

## 6.5. Как победить коррупцию

В этом параграфе мы поговорим о методах и способах борьбы с коррупцией в представлениях граждан, о стратегиях по борьбе с коррупцией. Разобраться во мнениях респондентов-граждан о том, как победить коррупцию, помогут следующие вопросы в анкете:

**5. Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в Кыргызской Республике. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется Вам наиболее правильной?**

Ответы на данный вопрос позволяют узнать не только отношение респондентов к возможностям победить коррупцию, но и условно распределить респондентов по классам типологии «Понимание коррупции» (описание классов типологии «Понимание коррупции» приведено в Приложении 1.1. в таблице 1.1.2).

**7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы Вы выбрали?**

Посредством данного вопроса мы также можем соотнести респондентов по классам типологии «Понимание коррупции». Ответы распределены так, чтобы понять отношение респондента в целом к коррупции и к противодействию с ней.

### 6.5.1. Понимание коррупции и возможностей ее искоренения

На диаграмме следующего рисунка представлено распределение частот ответов на первый из перечисленных выше вопросов: **«5. Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в Кыргызской Республике. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется Вам наиболее правильной?»**

На диаграмме следующего рисунка мы видим, что чуть более половины всех опрошенных граждан считают, что коррупцию можно победить только всем миром; с ней должны бороться и власти, и все граждане. Такой ответ обычно выбирают респонденты, которые в типологии «Понимание коррупции» принадлежат либо классу «системное понимание», либо – «бытовое понимание». Таким образом, основная доля граждан – обладатели «системного или бытового» понимания коррупции. Четверть опрошенных граждан считают, что с коррупцией бороться бесполезно, выбирая ответ «У нас воровали, и будут

*15.01.2014 Признав, что горожанам надоело жить в коррупционном хаосе, градоначальник тем не менее отметил, что специальной программы борьбы с коррупцией в Бишкеке не будет. "Мы должны изменить бизнес-процессы. Люди должны поддержать нас в этом. Будет обязательно смена кадров, которая ломает всю схему. Коррупция с точки зрения управления будет сломана", - сказал Кулматов. ([http://www.vb.kg/doc/258006\\_kylmatov\\_glavnoy\\_celu\\_nazval\\_sozdanie\\_platformy\\_dlia\\_aglomeracii.html](http://www.vb.kg/doc/258006_kylmatov_glavnoy_celu_nazval_sozdanie_platformy_dlia_aglomeracii.html))*

воровать всегда. С этим ничего не поделать». Эта группа респондентов с большой вероятностью относится к классам «отсутствие понимания» или «бытовое понимание».



*Рисунок 6.5.1. Распределение частот (в процентах) ответов граждан на вопрос «5. Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в Кыргызской Республике. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется Вам наиболее правильной?»*

Посмотрим, подтверждается ли наше распределение респондентов по классам типологии «Понимание коррупции», анализируя распределение частот ответов на вопрос «7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний ...?» - диаграмма следующего рисунка.



*Рисунок 6.5.2. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы Вы выбрали?»*

В данном случае более трети опрошенных граждан выбрали вариант, что необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров. Выбор данного ответа показывает принадлежность к классам «бытовое понимание» либо «отсутствие понимания». Более четверти респондентов с большей вероятностью обладают системным пониманием коррупции, поскольку ответили, что, прежде всего надо устранять условия, порождающие коррупцию.

В сравнении с Россией мнения граждан относительно возможностей победы над коррупцией практически не разнятся. Большинство граждан и в России в 2005 году, и в Кыргызстане в 2014 году выбирают наиболее оптимальный вариант победы над коррупцией, как совместного объединения граждан и властей: в Кыргызстане 53,4%, в России 51,4%. Однако в России более половины граждан выбирают стратегию устранения причин для борьбы с коррупцией, а в Кыргызской Республике – почти в два раза меньше. Поэтому есть основания утверждать, что доля носителей системного понимания коррупции в Кыргызской Республике примерно в два раза меньше, чем в России<sup>49</sup>. Причиной тому – дефицит серьезного обсуждения причин коррупции в СМИ и отсутствие программы антикоррупционного просвещения и пропаганды.

Теперь рассмотрим взаимосвязь ответов на вопрос 5 с другими переменными. Весьма контрастная зависимость, как обычно, оказалась географической (доверительная вероятность оказалась равной 5,29E-11). Мы видим в следующей таблице, что наибольший пессимизм свойственен жителям Ошской области, а в Иссык-Кульской области наибольшая доля респондентов рассчитывает на Президента.

*Таблица 6.5.1. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «5. Есть разные мнения по поводу возможности победить коррупцию в Кыргызской Республике. Какая из точек зрения, представленных ниже, кажется Вам наиболее правильной?» в различных областях и городах. 1 – «Коррупция будет побеждена, если Президент Кыргызстана захочет бороться с ней»; 2 – «У нас воровали, и будут воровать всегда. С этим ничего не поделать»; 3 – «Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане»*

Области и города	1	2	3
Г. Бишкек	11,8	25,1	59,2
Чуйская область	15,0	23,8	59,1
Иссык-Кульская область	33,3	29,0	37,7
Нарынская область	18,0	25,8	55,1
Таласская область	21,8	12,8	65,4
Г. Ош	10,0	21,0	67,0
Ошская область	15,6	31,2	48,3
Джалал-Абадская область	20,4	21,2	52,8
Баткенская область	26,1	26,1	43,1

<sup>49</sup> В России системное понимание коррупции формировалось в конце 90-х годов прошлого века – в начале нулевых годов нынешнего века.

Среди позиционных переменных выявлена локальная зависимость, согласно которой респонденты с высшим образованием чаще других выбирают ответ «Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане». Выявлены также связи с диспозиционными переменными.

Самая интересная зависимость с крайне малой доверительной вероятностью  $2,41E-58$  выявлена с ответами на вопрос «**2. Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки. Какое из приведенных ниже суждений на этот счет ближе к вашей точке зрения?**». Структура этой зависимости представлена в следующей таблице. Цветом снова выделены клетки с большими локальными зависимостями, индицируемые большими значениями приведенных стандартизированных остатков.

*Таблица 6.5.2. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос о возможности победить коррупцию среди респондентов, выбирающих варианты ответов на вопрос «2. Как Вы в принципе относитесь к тому, что в нашей стране для решения своих проблем гражданам приходится нередко давать взятки ...?». 1 – «Коррупция будет побеждена, если Президент Кыргызстана захочет бороться с ней»; 2 – «У нас воровали, и будут воровать всегда. С этим ничего не поделаешь»; 3 – «Коррупцию можно победить только всем миром. С ней должны бороться и власти, и все граждане»*

Ответы на вопрос 2	Ответы на вопрос 5		
	1	2	3
Это необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать	23,3	29,9	43,2
Этого можно избежать, но со взятками легче делать дела	16,0	34,5	47,4
Этого нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть	17,5	16,2	63,6

Мы видим в таблице три высокие локальные зависимости, и все они весьма показательны. Респонденты, полагающие, что коррупция – «необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать», придерживаются патриархальной точки зрения о преданности окружающего социального порядка. Если он и меняется, то только «высшими силами», поэтому они больше других рассчитывают на Президента как некую высшую силу. Прагматичные респонденты, считающие что коррупцию «можно избежать, но со взятками легче делать дела» чаще других считают, что коррупцию победить невозможно (значит, надо приспособливаться). Это типичный симптом снятия когнитивного диссонанса (об этом говорилось и выше), когда собственное аморальное поведение оправдывается незыблемой мерзостью окружающего социального порядка. Наконец, противники коррупции чаще других склоняются к необходимости бороться с коррупцией «всем миром». Эта естественная взаимосвязь является позитивным ресурсом.

### 6.5.2. Выбор стратегии по борьбе с коррупцией

Теперь изучим взаимосвязи с другими переменными вопроса 7 о выборе стратегии борьбы с коррупцией. Но перед этим более обстоятельно сравним ответы кыргызских и российских респондентов.

Более трети респондентов из Кыргызской Республики (большинство) выбирают ответ **«Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров»**. Здесь – свидетельство крайне негативного отношения к коррупции определенной части граждан, что необходимо учитывать нынешней власти. Но в большей степени это отражает наивные представления о методах борьбы с коррупцией.

*Таблица 6.5.4. Распределение частот ответов (в процентах) граждан Кыргызстана и России на вопрос «7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы Вы выбрали?»*

Ответы на вопрос 7	Россия, 2005 г.	Кыргызстан, 2014 г.
Надо сменить бесчестных руководителей на честных	8,1	21,6
Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров	27,7	34,8
Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию	51,9	27,3
Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно	8,2	12,8

Интересным является сравнение мнений россиян и кыргызстанцев в выборе той или иной стратегии, поскольку эта сторона массового сознания явно различается у граждан двух стран. Уже отмечалось почти двукратное расхождение в выборе стратегии предупреждения, устранения причин. Оно крайне показательно. Еще разительнее различие в выборе стратегии «надо сменить бесчестных руководителей на честных». Так почти каждый пятый респондент из Кыргызстана считает эту стратегию наиболее эффективной, а в России доля респондентов, выбравших этот вариант всего 8,1%. Здесь снова сплетение двух факторов. Первый – недоверие к власти, негативное отношение к ней, второй – наивные представления о способах противодействия коррупции.

Теперь перейдем к изучению взаимосвязей выбора стратегий борьбы с коррупцией с другими переменными. Как обычно выявилась контрастная географическая взаимосвязь с доверительной вероятностью  $P=8,21E-27$ .

*Таблица 6.5.5. Распределение частот ответов ( в процентах) на вопрос «7. Предположим, что Вам выпало определять стратегию борьбы с коррупцией в Кыргызской Республике. Какое из следующих высказываний лучше всего отражает стратегию, которую бы Вы выбрали?» в разных областях и городах. 1 – «Надо сменить бесчестных руководителей на честных»; 2 – «Необходимо беспощадно наказывать всех коррупционеров»; 3 – «Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию»; 4 – «Никакая стратегия не поможет, бороться с коррупцией бесполезно»*

Области и города	1	2	3	4
Бишкек	16,1	40,3	31,3	10,1
Чуйская область	15,6	49,1	24,4	8,8
Иссык-Кульская	29,0	42,0	17,9	10,5
Нарынская	21,3	39,3	25,8	13,5
Таласская	20,5	24,4	43,6	10,3
Г.Ош	28,0	10,0	39,0	22,0
Ошская область	26,2	34,0	19,5	14,8
Джалал-Абадская	18,7	29,1	36,6	10,6
Баткенская	30,1	19,0	16,3	24,8

Мы видим, что видны различия по оси «Север-Юг»: на юге больше концентрация пессимистов, а на севере – «карателей». Сторонники системного подхода чаще обнаруживаются в Таласской и Джалал-Абадской областях. Впрочем, с определенной точки зрения, выбор такого ответа может рассматриваться просто как наиболее «вегетарианский».

Установлены зависимости и с другими позиционными переменными. Получившие высшее образование чаще выбирают ответ «Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию». Респонденты с минимальным доходом чаще рассчитывают на появление честных руководителей (патернализм), а достаточно состоятельные – на устранение причин, порождающих коррупцию. Интересных взаимосвязей с диспозиционными переменными не выявлено.

Проведенный анализ выявляет два важных факта.

Первый: понимание коррупции и способы борьбы с ней оказываются весьма важными диспозициями, достаточно тесно вплетенными и в пространство социальных позиций, и существенно взаимосвязанными с другими диспозициями. Они, бесспорно, более важны для массового сознания, чем оценки уровня коррупции. Второе: эти диспозиции во многом довольно архаичны, в них недостаточно присутствуют современные представления о коррупции, ее природе и методах противодействия ей.

Во-многом, причину можно усмотреть в характере публичного дискурса относительно коррупции. Доминируют негодование и факты разоблачения.

Почти не представлены сведения о расследованиях и судебных решениях, сопровождаемые анализом причин коррупции. **Очень слаба линия обсуждения методов противодействия коррупции, анализа успешных и провальных примеров в разных странах. Здесь остается огромное пространство для антикоррупционного просвещения и пропаганды.**

## **6.6. Отношение к антикоррупционной политике в Кыргызской Республике**

В данном параграфе мы рассмотрим отношение граждан и предпринимателей к антикоррупционной политике, осуществляемой в стране и в целом к действиям, направленным по борьбе с коррупцией в Кыргызстане. В анкете и граждан, и предпринимателей имеется ряд вопросов, позволяющих нам это сделать:

**26(44). Скажите, пожалуйста, насколько Вы осведомлены о следующих антикоррупционных мерах, принимаемых властями страны? Оцените свою осведомленность по следующей шкале: 1- «осведомлен (а)», 2- «что-то слышал» и 3-«не осведомлен(а)».**

Для начала нам необходимо выяснить, знают ли вообще респонденты о действиях и мерах, предпринимаемых в стране по борьбе с коррупцией. В качестве ответов на данный вопрос приведен список из двенадцати антикоррупционных мер, которые респондентам необходимо оценить по шкале от 1 до 4 в зависимости от степени осведомленности.

**27(45). Говоря об инициативе президента Атамбаева по борьбе с коррупцией, с каким из нижеперечисленных высказываний Вы согласны больше всего?**

В этом случае, респонденты уже оценивают эффективность принятой антикоррупционной стратегии страны Президентом Атамбаевым.

В анкете для бизнеса имеется также один вопрос, позволяющий определить готовность бизнеса принимать участие в борьбе с коррупцией.

**46. В стране заявлена борьба с коррупцией. Каковы Ваши намерения в связи с этим?**

Таким образом, дальнейшее содержание этого параграфа включает в себя описание осведомленности респондентов об антикоррупционных мерах, оценка эффективности и в целом отношение к инициативе президента по борьбе с коррупцией, а также анализ готовности бизнеса помочь властям устранить коррупцию.

### 6.6.1. Осведомленность антикоррупционными мерами

Для того чтобы выяснить просвещенность граждан и предпринимателей относительно проводимых в стране антикоррупционных мер посмотрим распределение частот ответов на вопрос **«26(44). Скажите, пожалуйста, насколько Вы осведомлены о следующих антикоррупционных мерах, принимаемых властями страны? Оцените свою осведомленность по следующей шкале: 1- «осведомлен (а)», 2- «что-то слышал» и 3-«не осведомлен(а)».** Распределение показано в таблице 6.6.1., голубым цветом выделены максимальные значения у граждан, зеленым – максимальные значения у предпринимателей.

Итак, распределение показало, что наибольшая осведомленность среди граждан проявляется касательно такой меры, как прием информации от граждан о фактах коррупции по телефону доверия. Действительно, этот антикоррупционный инструмент в стране, как телефон доверия, является наиболее узнаваемым среди населения. Поскольку, как известно, в большинстве государственных ведомствах и структурах, оказывающих услуги населению указаны номера телефона доверия в случае попадания или призывов к попаданию со стороны госслужащих в коррупционную ситуацию.

*26.11.2014 В целях оперативного реагирования на обращения граждан и организаций, принятия мер по предупреждению коррупционных проявлений, создания условий для их выявления в управлении по противодействию легализации незаконных доходов МВД КР начали работать телефоны доверия. Об этом сообщает пресс-служба ведомства. Номера телефонов доверия: (0312) 26-60-75, 26-63-61. Прием сообщений осуществляется в рабочие дни с 09.00 до 19.00.  
([http://www.tushtuk.kg/society/6059\\_v\\_tselyah\\_preduprezeniya\\_korrupsii\\_v\\_mvd\\_rabotayut\\_telefonyi\\_doveriya/](http://www.tushtuk.kg/society/6059_v_tselyah_preduprezeniya_korrupsii_v_mvd_rabotayut_telefonyi_doveriya/))*

Среди предпринимателей по осведомленности антикоррупционными мерами также лидирует этот ответ. Бизнес также достаточно хорошо осведомлен о привлечении СМИ к пропаганде антикоррупционной деятельности. Действительно в отношении разоблачения коррупционеров и фактов коррупции местные СМИ ведут хорошую работу. Печатная пресса и интернет источники заполнены очередными новостями про коррупцию в стране.

Посмотрим, какова ситуация граждан и предпринимателей со средней осведомленностью в отношении антикоррупционных мер. Для этого нам необходимо посмотреть максимальные частоты при выборе вариантов под номером 2 – «что-то слышал». Итак, более или менее граждане знакомы с изданием законов, программ, направленных на противодействие коррупции. Это можно интерпретировать так, что в принципе граждане знают, что правительством или антикоррупционными ведомствами ведется какая-то работа по борьбе с коррупцией, в виде издания новых законов, программ либо стратегий. Точно также граждане выбрали вариант «создание комиссий, советов или других органов по противодействию коррупции». Вероятней всего, благодаря активности средств массовой информации граждане и узнают о комиссиях и органах по противодействию коррупции.

Посмотрим, как обстоят дела с предпринимателями. Как оказалось, предприниматели несколько осведомлены о том, что госслужащие предоставляют чистую и открытую информацию о доходах и имуществе. Вероятность выбора этого варианта в действительности больше характерна для бизнеса, чем для граждан. На самом деле граждане даже не в курсе о размерах заработных плат чиновников и должностных лиц разных уровней госслужбы. Также предприниматели в преимущественном большинстве выбирают вариант «издание законов и программ по борьбе с коррупцией».

Теперь осталось рассмотреть те меры и действия, проводимых властями страны в отношении борьбы с коррупцией, о которых респонденты не имеют представлений. В данном случае мнения граждан и предпринимателей сошлись в выборе. Оказалось, что респонденты совершенно не осведомлены о мероприятиях по повышению грамотности чиновников в области антикоррупционной деятельности. Можно с большой вероятностью предположить, что таких действий не проводится, поскольку список состоит из общепринятых мер и стандартных процедур по противодействию коррупции.

Следует отметить большие процентные различия в выборе между гражданами и предпринимателями. Так, можно отметить, что в целом граждане меньше осведомлены, нежели бизнес о каких-либо антикоррупционных мерах. Наблюдается такая тенденция, что в сравнении с гражданами в отношении большинства мер осведомленных предпринимателей почти в 2 раза больше.

**КОРРУПЦИЯ: МНЕНИЯ И ОЦЕНКИ РЕСПОНДЕНТОВ**

*Таблица 6.6.1. Распределение частот ответов на вопрос «26 (44). Скажите, пожалуйста, насколько Вы осведомлены о следующих антикоррупционных мерах, принимаемых властями страны? Оцените свою осведомленность по следующей шкале: 1-«Осведомлен(а)», 2-«что-то слышал» и 3-«не осведомлен(а)»*

Варианты ответов	1		2		3	
	Доля (%) ответов граждан	Доля (%) ответов бизнеса	Доля (%) ответов граждан	Доля (%) ответов бизнеса	Доля (%) ответов граждан	Доля (%) ответов бизнеса
Издание законов, программ, направленных на противодействие коррупции	15,1	33,8	39,1	42,1	44,1	22,6
Создание комиссий, советов или других органов по противодействию коррупции	11,5	30,2	33,5	39,4	52,8	27,8
Проведение антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов или их проектов	8,2	22,9	26,4	35,8	62,3	38,3
Осуществление мониторинга исполнения Закона КР «О противодействии коррупции» госорганами	8,5	25,6	23,7	39,0	63,1	31,0
Создание специализированных Интернет-сайтов	8,5	23,3	24,6	33,8	62,9	39,5
Проверка сведений, представляемых гражданами, претендующих на государственную службу	8,8	19,8	23,6	39,6	62,9	37,8
Представление государственными служащими сведений о доходах и имуществе	11,1	27,9	29,5	43,1	55,6	26,2
Привлечение СМИ к пропаганде антикоррупционной деятельности	16,8	36,1	30,1	41,8	49,4	19,5
Прием информации от граждан о фактах коррупции по телефону доверия	21,1	37,6	29,7	35,8	45,7	23,1
Создание условия для информационной открытости исполнительных органов государственной власти, размещение информации о доходах должностных лиц	8,8	21,3	24,6	34,0	60,7	39,8
Создание специализированных почтовых ящиков для обращения граждан по вопросам коррупции	13,6	24,2	22,3	32,8	59,0	40,1
Повышение грамотности чиновников в области антикоррупционной деятельности	6,6	16,3	20,4	27,7	67,3	50,2

## 6.6.2. Отношение к инициативе президента по борьбе с коррупцией

Еще до вступления на пост президента страны, Алмазбек Атамбаев достаточно много заявлял, что основным направлением в своем правлении будет курс на борьбу с коррупцией. Можно отметить, что обещание соблюдается, за сроки его правления были сделаны некоторые заметные шаги в борьбе с коррупцией, однако все равно проводимая политика против коррупции не оправдывает ожиданий населения.

Выясним, каково отношение граждан и предпринимателей к инициативе президента по борьбе с коррупцией. На рисунке 6.6.1. показано сравнительное распределение частот ответов, выражающих отношение граждан и бизнеса к инициативе Президента.



*Рисунок 6.6.1. Распределение частот ответов (в процентах) граждан и предпринимателей на вопрос «45. Говоря об инициативе президента Атамбаева по борьбе с коррупцией, с каким из нижеперечисленных высказываний Вы согласны больше всего?»*

В целом, мнения граждан и предпринимателей во многом сошлись. Обе группы респондентов в большинстве своем ответили, что борьбе с коррупцией не хватает системности. На втором месте, у населения вариант «появились

только первые результаты борьбы с коррупцией», тогда как у бизнеса на втором месте вариант «это лишь политическое заявление Президента без реальных результатов». Таким образом, бизнес настроен более скептически в отношении инициативы президента по искоренению коррупции.

Теперь рассмотрим выбор того или иного мнения в отношении инициативы, в зависимости от социально-демографических признаков граждан и бизнеса. В таблице 6.6.2. показана взаимосвязь с некоторыми демографическими признаками респондентов. Как обычно, зеленым цветом выделены ячейки, где выявилась наиболее тесная зависимость по высоким значениям приведенных стандартизованных остатков.

**КОРРУПЦИЯ: МНЕНИЯ И ОЦЕНКИ РЕСПОНДЕНТОВ**

*Таблица 6.6.2. Распределение частот ответов на вопрос «45. Говоря об инициативе президента Атамбаева по борьбе с коррупцией, с каким из нижеперечисленных высказываний вы согласны больше всего?» в разрезе по социально-демографическим признакам населения и предпринимателей (в процентах)*

	Социально-демографические переменные	Власти перешли от слов к делу в борьбе с системной коррупцией		Имеются реальные результаты борьбы с коррупцией		Появились только первые результаты борьбы с коррупцией		Борьбе с коррупцией не хватает системности		Борьба с коррупцией ведется выборочно и направлена против оппозиции		Это лишь политическое заявление Президента без реальных результатов		Объявленная борьба с коррупцией обречена на провал	
		Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес
область	Город Бишкек	3,4	10,9	3,1	5,4	25,1	27,9	22,8	24,0	7,6	4,7	18,0	14,7	12,4	9,3
	Чуйская область	1,9	4,7	1,6	6,0	27,5	24,5	30,6	34,8	3,8	1,7	24,7	18,9	6,6	9,4
	Иссык-Кульская область	16,7	9,0	19,1	23,3	27,2	27,8	26,5	24,1	2,5	6,8	3,1	2,3	4,9	5,3
	Нарынская область	3,4	9,1	6,7	5,2	60,7	33,8	9,0	16,9	1,1	2,6	10,1	16,9	7,9	6,5
	Таласская область	28,2	13,7	11,5	5,9	15,4	35,3	19,2	27,5	1,3	0,0	15,4	3,9	9,0	9,8
	Город Ош	8,0	10,0	0,0	3,3	12,0	14,4	20,0	20,0	16,0	18,9	18,0	15,6	25,0	15,6
	Ошская область	18,4	5,2	10,9	0,0	6,8	7,9	18,4	30,1	6,0	10,5	19,5	28,8	16,1	17,5
	Джалал-Абадская область	9,8	5,6	7,8	3,7	17,9	6,8	17,9	8,6	4,2	7,4	19,3	38,9	11,7	13,6
	Баткенская область	7,8	4,2	3,9	2,1	9,8	8,4	18,3	21,1	3,3	2,1	24,8	17,9	17,6	32,6
Тип НП	Город	6,0	-	5,6	-	20,7	-	21,4	-	7,7	-	19,1	-	12,6	-
	Село	12,0	-	7,7	-	19,9	-	21,4	-	3,7	-	18,1	-	11,9	-
образование	Начальное	9,1	0,0	6,1	50,0	30,3	0,0	18,2	16,7	0,0	0,0	9,1	0,0	6,1	33,3
	Неполное среднее	12,4	5,9	6,6	0,0	18,2	11,8	23,4	35,3	2,9	0,0	12,4	41,2	17,5	5,9
	Среднее, среднеспециальное	9,9	5,6	6,8	3,3	20,4	20,2	22,0	17,6	4,0	5,6	18,4	27,0	12,3	12,9
	Неполное высшее	8,8	0,0	9,7	7,7	15,0	29,2	14,2	29,2	8,0	1,5	30,1	20,0	8,8	10,8
	Высшее	9,3	8,6	6,5	7,0	20,7	16,3	21,7	28,1	8,5	7,6	18,5	15,8	11,4	14,0

**КОРРУПЦИЯ: МНЕНИЯ И ОЦЕНКИ РЕСПОНДЕНТОВ**

*Продолжение таблицы 6.6.2. Распределение частот ответов на вопрос «45. Говоря об инициативе президента Атамбаева по борьбе с коррупцией, с каким из нижеперечисленных высказываний вы согласны больше всего?» в разрезе по социально-демографическим признакам населения и предпринимателей (в процентах)*

	Социально-демографические переменные	Власти перешли от слов к делу в борьбе с системной коррупцией		Имеются реальные результаты борьбы с коррупцией		Появились только первые результаты борьбы с коррупцией		Борьбе с коррупцией не хватает системности		Борьба с коррупцией ведется выборочно и направлена против оппозиции		Это лишь политическое заявление Президента без реальных результатов		Объявленная борьба с коррупцией обречена на провал	
		Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес	Граждане	Бизнес
	Кандидат, доктор наук	0,0	28,6	0,0	28,6	50,0	28,6	0,0	14,3	0,0	0,0	0,0	0,0	50,0	0,0
пол	Мужской	-	7,2	-	7,2	-	17,4	-	20,7	-	7,6	-	19,6	-	16,0
	Женский	-	7,0	-	4,3	-	20,3	-	28,7	-	4,8	-	20,7	-	10,0
Социальный интеллект	Высокий	17,0	-	6,3	-	18,1	-	21,4	-	5,7	-	18,0	-	13,5	-
	Выше среднего	7,6	-	6,1	-	25,6	-	26,3	-	5,6	-	18,5	-	10,1	-
	Ниже среднего	7,2	-	6,7	-	22,7	-	22,7	-	7,2	-	20,8	-	12,7	-
	Низкий	6,1	-	10,6	-	21,5	-	21,5	-	3,5	-	21,9	-	14,9	-

**КОРРУПЦИЯ: МНЕНИЯ И ОЦЕНКИ РЕСПОНДЕНТОВ**

*Таблица 6.6.3. Распределение частот ответов на вопрос «45. Говоря об инициативе президента Атамбаева по борьбе с коррупцией, с каким из нижеперечисленных высказываний вы согласны больше всего?» в разрезе позиционных переменных бизнеса ( в процентах)*

	Варианты ответов	Власти перешли от слов к делу в борьбе с системной коррупцией	Имеются реальные результаты борьбы с коррупцией	Появились только первые результаты борьбы с коррупцией	Борьбе с коррупцией не хватает системности	Борьба с коррупцией ведется выборочно и направлена против оппозиции	Это лишь политическое заявление Президента без реальных результатов	Объявленная борьба с коррупцией обречена на провал
Вид деятельности P=2,001E-07	Промышленность, строительство	5,8	7,4	16,6	21,0	5,4	25,3	11,0
	Торговля	8,6	3,5	21,3	23,2	8,9	15,6	17,0
	Услуги	7,3	6,3	18,4	30,5	5,1	17,2	12,4
Размер P=5,313E-06	1-4	7,8	3,6	20,7	18,5	8,8	20,7	15,1
	5-19	5,3	7,5	16,6	34,2	4,0	17,9	8,8
	20-99	8,9	6,7	17,8	21,0	6,7	21,7	13,7
	Более 100	5,0	6,9	19,8	20,8	4,0	21,8	21,8
Юридическая форма P=1,819E-11	Государственные предприятия	11,1	4,9	19,8	37,0	2,5	14,8	9,9
	Хозяйственные товарищества и общества	8,2	5,4	17,4	25,9	7,0	17,4	16,5
	Кооперативы и крестьянские фермерские хозяйства	0,0	3,5	8,0	13,3	2,7	43,4	19,5
	Индивидуальный предприниматель	7,2	6,8	20,8	23,8	6,9	18,2	11,3

Во всех указанных взаимосвязях в таблице 6.6.2. наблюдаются низкие значения доверительной вероятности. Граждане, жители Таласской области больше всего настроены оптимистично касательно инициативы президента, первые результаты борьбы с коррупцией больше всех заметили респонденты-граждане из Таласской области. Наиболее скептически к этому заявлению президента настроены жители г. Ош и Ошской области, а также столичные жители.

Рассмотрим различия в оценках бизнеса по регионам. Среди бизнеса в Таласской области оказалось также больше всего предпринимателей, заметивших какие-либо результаты от проводимых программ по борьбе с коррупцией. Скептически и пессимистично настроенных к инициативе президента по борьбе с коррупцией больше всего оказалось на юге страны, в Джалал-Абадской, Баткенской и Ошской областях.

Жители села более положительно смотрят на инициативы и замечают первые результаты по борьбе с коррупцией, нежели горожане. Городские жители более скептически и равнодушны к инициативе президента.

Рассмотрим, как распределились частоты в зависимости от уровня образования граждан и предпринимателей. У граждан картина такова, что чем ниже образование, тем больше граждан, убежденных, что борьба с коррупцией ведется эффективно; и наоборот, респонденты с образованием средним и выше по большей части считают, что программа по борьбе еще не доработана, либо это лишь очередные заявления властей и никаких изменений пока не наблюдается.

Кандидаты и доктора наук среди предпринимателей замечают изменения по борьбе с коррупцией в стране, предприниматели со средним образованием в большинстве своем не верят в результативность инициатив президента по борьбе с коррупцией, представители бизнеса с высшим образованием, также как и граждане, считают, что над программами по борьбе с коррупцией надо еще поработать, что им не хватает системности.

*27.10.2014 Если Атамбаев действительно борется с коррупцией, то почему 3-4 года удерживает и не подписывает антикоррупционные законы? Почему президент медлит с подписанием данного закона? Если мы не изменим данную статью, то вся наша антикоррупционная борьба превращается в фикцию. Общеизвестно про нынешний разгул коррупции в госпредприятиях, особенно в энергосекторе. Самые крупные тендеры проводятся в данной отрасли, но, к сожалению, задержанные расхитители не сажаются за решётку, а напротив восходят по служебной лестнице. Например, осуждённого за хищения в 30 млн сомов Кубанычбека Турдубаева назначают министром энергетики, хлопчут за него и стараются быстрее посадить на должность, говоря, что "дело молодое, надо его простить, - сказал Омурбек Текебаев, лидер фракции "Ата Мекен".*  
<http://www.gezitter.org/economics/3443>  
*[I omurbek tekebaev esli atambaev dey stvitelno boretsya s korrupsiey to pochemu 3-4 goda derjit i ne podpisivaet antikorruptsionnyie zakonyi /\)](http://www.gezitter.org/economics/3443)*

Очевидное преимущество женского пола наблюдается только при выборе варианта ответа «борьбе с коррупцией не хватает системности», и наоборот преобладание мужского мнения наблюдается при выборе «объявленная борьба с коррупцией обречена на провал». Таким образом, это позволяет сказать, что мужчины менее чем женщины верят в эффективность принятых или сказанных заявлений власти относительно борьбы с коррупцией.

И наконец, мы также можем рассмотреть зависимость выбора граждан того или иного мнения касательно инициативы президента от социального интеллекта респондентов. Здесь не наблюдается резких колебаний процентных распределений частот в пользу конкретного мнения в зависимости от социального интеллекта граждан. Все группы респондентов по уровню социального интеллекта, кроме группы с низким социальным интеллектом в большинстве своем считают, что борьбе с коррупцией не хватает системности, причем больше всего, отвечающих подобным образом в группе социального интеллекта выше среднего. Большинство респондентов в группе социального интеллекта «низкий» выбрало вариант «это лишь политическое заявление президента без реальных результатов».

Помимо демографических признаков мы также можем рассмотреть взаимосвязь вопроса об инициативе президента с позиционными переменными бизнеса, такими как вид деятельности фирмы, размер, юридическая форма и т.д. Распределения показаны в таблице 6.6.3.

Большинство предприятий из сферы промышленности выбрали скептический вариант, полагая, что это лишь политическое заявление президента без реальных результатов. Предприятия торговли и сферы обслуживания в большинстве своем ответили, что борьбе с коррупцией не хватает системности. По размеру предприятий разница имеется лишь в выборе малых и индивидуальных предприятий. Эти предприятия больше чем остальные заметили первые результаты борьбы с коррупцией. В остальном большинство остальных предприятий настроены скептически касательно инициативы президента по борьбе с коррупцией.

Большинство государственных предприятий считает, что борьбе с коррупцией не хватает системности. Также считают и большинство хозяйственных товариществ и обществ, и индивидуальных предпринимателей. Лишь кооперативы и крестьянские фермерские хозяйства в большинстве своем не верят в результаты заявленных инициатив. Индивидуальные предприниматели чаще остальных замечают первые результаты от проводимой борьбы с коррупцией.

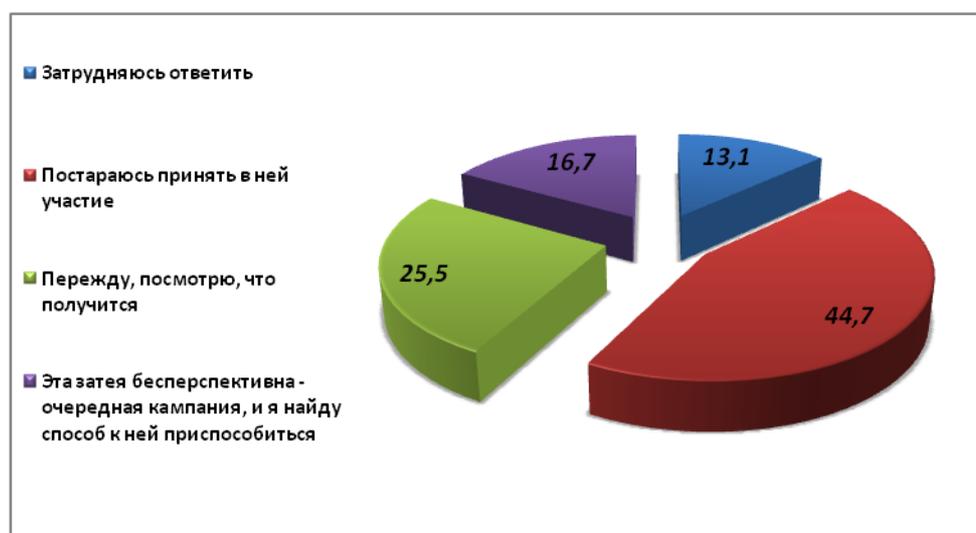
Итак, мы рассмотрели отношение респондентов к инициативе президента, направленной на борьбу с коррупцией. В любом случае, можно сказать, что взятый курс в политике президента верный, поскольку коррупция является одной из злободневных проблем на протяжении многих лет в Кыргызстане. Но темпы борьбы с коррупцией медленные, при условии, что она продолжает распространяться на рынках бытовых и деловых услуг. Население еще не видит

должных результатов и от этого считает, что властями не ведется работа по искоренению коррупции.

### 6.6.3. Готовность бизнеса бороться с коррупцией

Мы помним, что при выборе наиболее эффективных способов победить коррупцию, большинство граждан ответило, что в борьбе с коррупцией нужно объединиться населению с властями. Посмотрим, какова готовность бизнеса оказать содействие властям в борьбе с коррупцией.

Распределение частот ответов на вопрос «46. В стране заявлена борьба с коррупцией. Каковы Ваши намерения в связи с этим?» представлено на диаграмме следующего рисунка.



*Рисунок 6.6.2. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «46. В стране заявлена борьба с коррупцией. Каковы Ваши намерения в связи с этим?»*

В целом диаграмма демонстрирует довольно благостную картину, поскольку большая часть предпринимателей (44,7%) проявляет готовность принять участие в борьбе с коррупцией. Около четверти предпринимателей можно отнести к пассивной группе респондентов, поскольку они предпочтут наблюдать со стороны на попытки борьбы с коррупцией. Самую малую долю в распределении заняли респонденты, считающие любые попытки по борьбе с коррупцией бесполезными, ни к чему не приводящими действиями, к которым они найдут способ приспособиться, иными словами «создать видимость» участия или «отмазаться» от участия.

Теперь рассмотрим, как готовность предпринимателей принять участие в борьбе с коррупцией распределено в пространствах социальных позиций и диспозиций.

Как всегда, наиболее контрастны региональные различия, отраженные в следующей таблице (доверительная вероятность равна 7,73E-28). Цветом

выделены ячейки с высокими значениями приведенных стандартизированных остатков. Мы видим, что энтузиасты борьбы с коррупцией концентрируются в Иссык-Кульской и Таласской областях, а скептики – в Баткенской области.

*Таблица 6.6.4. Распределение частот ответов (в процентах) на вопрос «46. В стране заявлена борьба с коррупцией. Каковы Ваши намерения в связи с этим?» в разных областях и городах. 1 – Постараюсь принять в ней участие; 2 – Пережду, посмотрю, что получится; 3 – Эта затея бесперспективна – очередная кампания, и я найду способ к ней приспособиться*

<b>Варианты ответов</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Город Бишкек	47,3	27,5	15,3
Чуйская область	34,3	30,9	13,7
Иссык-Кульская область	77,4	9,0	6,8
Нарынская область	59,7	23,4	11,7
Таласская область	64,0	14,0	14,0
Город Ош	54,9	20,9	11,0
Ошская область	46,7	31,0	17,5
Джалал-Абадская область	24,8	28,6	23,6
Баткенская область	17,7	25,0	36,5

Многие значимые локальные зависимости связаны с заявлением о готовности принять участие в борьбе с коррупцией. Такие респонденты чаще обычного появляются среди получивших высшее образование, в государственных предприятиях или предприятиях, с численностью работающих от 5 до 19 человек. Они же чаще обнаруживаются среди предприятий, чья успешность растет или уже выше, чем у других (предприниматели, чей бизнес не обнаруживает положительной динамики, чаще занимают выжидательную позицию).

Выявилась весьма важная взаимосвязь готовности принять участие в борьбе с коррупцией с такой важной диспозицией как установка на коррупцию (вопрос 11). **Более половины респондентов, полагающих что коррупцию «нужно избегать, поскольку коррупция разлагает нас и нашу власть», заявляют о своей активной позиции. Это – важное свидетельство продуктивности влияния на массовое сознание посредством антикоррупционных пропаганды и просвещения.**

### **Часть III. Выводы и рекомендации по использованию полученных результатов**

В последней части доклада подводятся итоги исследования и предлагаются рекомендации для использования при планировании и реализации антикоррупционной политики в Кыргызской Республике. Ниже в тексте каждая рекомендация привязана к конкретной группе результатов исследования.

Предлагаемые рекомендации, как нетрудно будет заметить, обладают одним непривычным свойством. Обычно рекомендации сводятся к принятию каких-либо новых законов или исправлению действующих. Однако, как показывает обширная практика транзитных стран, эти рекомендации полезны, но слабо работают, а иногда даже приводят к негативным последствиям. Проблема в том, что изменения формальных норм не могут привести к желаемым результатам, если параллельно не меняются базовые социальные отношения, социальные и административные практики, убеждения людей. Поэтому многие рекомендации, предложенные ниже, направлены на изменения именно в этих сферах, на которые обычно не обращают внимания. Однако именно глубокие социологические исследования обладают тем преимуществом, что дают возможность увидеть именно такого рода проблемы и дать соответствующие рекомендации.

Перед данным разделом доклада не ставилась задача дать законченный очерк антикоррупционной политике и предложить системный комплекс мер. Это отдельная серьезная работа, подготовка к которой не может быть ограничена только разовой социологической диагностикой.

#### Самые важные выводы:

1. Общий уровень коррупции в Кыргызской Республике ниже, чем в России.
2. Тем не менее, на граждан Кыргызской Республики коррупционный налог ложится более тяжелым бременем, чем на граждан России.
3. Не существует большого разрыва между бытовой и деловой коррупцией. Их социальная природа однородна, хотя в абсолютном выражении бизнес платит больше.
4. Коррупция паразитирует в Кыргызской Республике на традиционных социальных отношениях, очень влиятельны советские корни коррупции.
5. Самый высокий контраст в уровне и в практиках коррупции, также как в представлениях респондентов, наблюдается в различных областях Кыргызской Республики вместе с городами Бишкек и Ош.
6. В Кыргызской Республике имеют широкое распространение методы компенсации коррупционных издержек, что приводит к тому, что на граждан страны перекладывается бремя издержек, соизмеримое с масштабом бытовой коррупции.

7. Массовое сознание граждан и предпринимателей характеризуется разрывом между представлениями о своих проблемах и связями этих проблем с коррупцией.
8. В кыргызском обществе существуют общественные ресурсы противодействия коррупции. Их следует искать и развивать в предпринимательстве и активно и независимо работающих общественных организациях.

## 1. Болевые точки поля коррупции в Кыргызской Республике

### 1.1. Бытовая коррупция

Изучение контактов граждан Кыргызской Республики с представителями государства в разных сферах государственных услуг выявило следующие сферы, в которых контакты оцениваются с наименьшей удовлетворенностью (чем выше по списку, тем меньше удовлетворенность):

- суды;
- милиция;
- ГАИ;
- прием на работу и продвижение по службе.

Граждане, попадавшие в коррупционную ситуацию, дают оценки в целом более негативные. Однако есть немалая доля респондентов, которые дают положительную оценку контактам в коррупционной ситуации и отрицательную – в некоррупционной ситуации. Это связано с тем, что подобные оценки зависят не только от результативности контактов, но и от атмосферы взаимодействия. Причем, чаще последнее обстоятельство важнее. В судах, в милиции и в сфере служебных отношений (получить работу, продвинуться по службе) удовлетворенность контактами выше после попадания в коррупционную ситуацию, а удовлетворенность контактами в целом самая низкая. Это три сферы, в которых зависимость граждан от представителей государства очень велика, а исполнение этических норм должностными лицами не распространено (как в медицине или образовании). Поэтому есть основания полагать, что неудовлетворенность контактами в этих сферах оказания государственных услуг объясняется **доминированием традиционных иерархических отношений, приводящих к униженному положению граждан в условиях ослабленных и реально бездействующих этических норм и доминирующего патерналистского сознания.**

**Рекомендация 1. Этические кодексы.** Внедрение этических кодексов поведения должностных лиц – популярный вид деятельности в транзитных странах. Он может дать эффект только при создании условий, способствующих их действенности. Вот некоторые меры.

1. О существовании этических норм служебной деятельности и поведения должностных лиц должно широко

информироваться населения через все возможные каналы, включая образование. Эта информация должна включать сведения о санкциях, которыми чревато нарушение должностными лицами этических норм, а также сведения о способах и каналах обжалования действий и поведения должностных лиц.

2. Должны быть созданы удобные и доступные каналы обжалования действий и поведения должностных лиц. Их создание должно широко пропагандироваться. Присутственные места должны быть оснащены легко доступной информацией о способах и каналах обжалования.
3. Обжалование не должно осуществляться по вертикали должностного подчинения. Жалобы граждан должны рассматриваться независимыми органами, в том числе – специально создаваемыми для этого.
4. Места контактов граждан и должностных лиц в государственных офисах не должны находиться в изолированных помещениях, где контакт осуществляется тет-а-тет.

Потребление государственных услуг в Кыргызской Республике характеризуется резко повышенным спросом на образовательные услуги (например, по сравнению с Россией). Это заставляет обращать особо пристальное внимание на коррупцию в этой сфере, памятуя также о крайне негативных последствиях с долгодействующим разрушительным эффектом.

Наименьшая удовлетворенность контактами с представителями государства зафиксирована в Ошской и Джалал-Абадской областях. Наибольшая удовлетворенность – в Иссык-Кульской и Таласской областях, а также в городе Ош. Впрочем, при учете таких социологических данных следует учитывать возможность сдвига оценок по причинам, далеким от регионального патриотизма.

Сопоставление удовлетворенности контактами на разных рынках государственных услуг с характеристиками коррупции на этих рынках услуг дает следующий результат. Удовлетворенность в среднем тем меньше, чем выше риск коррупции и средний размер взятки. Тут речь идет о характеристиках рынка, которые зависят от государства, а не от граждан. Но наблюдается положительная корреляция между удовлетворенностью контактами и готовностью давать взятки. Здесь речь идет о характеристике коррупции, которая зависит от взяточдателей.

Из этого следует, что **значимая часть граждан рассматривает взятки как нормальный способ решения своих проблем, а коррупцию и свои действия в коррупционных ситуациях – как нормальную социальную практику.** Нередко коррупция рассматривается как доблесть, этакая социальная

изошренность. Значит, **необходимо разрушение такого стереотипа средствами пропаганды и антикоррупционного образования.**

Данный вывод подтверждается результатами анализа эмоциональных реакций на коррупционную сделку. Четверть респондентов из числа отвечавших на этот вопрос (можно было выбирать до трех ответов) выбирают ответ – «Облегчение, что ситуация разрешилась». Около 20 процентов – «Ничего не чувствовал, уже привык», описывая свою реакцию от дачи взятки. Около семи процентов – «Удовлетворение собой, своим умением решать свои проблемы». Около трех процентов – «Радость, от того, что удалось заставить чиновника работать на себя».

Вместе с тем, велика доля негативных эмоций. Самая распространенная реакция (41,7%) – «Ненависть к чиновнику». Около 30 процентов – «Недовольство нашей государственной системой, ставящей людей в такие обстоятельства». Более 16 процентов – «Гнев, что меня вынудили так поступить».

Анализ типов эмоциональных реакций позволил установить, что среди респондентов, чей тип определяем по их ответам, на первом месте находятся негативные стенические (пассивные, направленные на себя) реакции. На втором месте (с большим отрывом) находятся негативные стенические реакции (активные, направленные вовне). На третьем – нейтрально-позитивные. На последнем месте с невысокой долей респондентов находятся социально-негативные реакции (реакции на возможный социальный контроль). Это означает, что **правовые институты и неформальные социальные нормы почти не работают как ограничители коррупционного поведения.**

**Рекомендация 2. Адресная антикоррупционная пропаганда среди населения.** Антикоррупционная пропаганда должна иметь адресный социальный и социально-психологический характер и содержание.

- Астеническому типу надо помогать менять представления о социальном порядке: он не является преданным и неизменным, как горы и небо; он изменяем, поскольку создается людьми (хорошо бы найти в фольклоре сказку с примером изменения социального порядка вроде возникновения какой-то хорошей традиции). Важны позитивные примеры уменьшения коррупции в результате целенаправленных усилий, особенно – в восточных культурах. Таких примеров немало – Сингапур, Малайзия, Филиппины.
- Для носителей нейтрально-позитивных эмоций целесообразно использовать их склонность к опоре на рациональные прагматические мотивы. Это значит, что в пропаганде должно быть отведено место для обстоятельного разъяснения негативных последствий коррупции, как для индивидуума, так и для социума – начиная от вклада коррупции в цену конечного товара и

заканчивая деградацией производства общественных благ (безопасность, здоровье, образование, жилье и т.п.).

- Относительно высокая доля респондентов со стенической реакцией на коррупцию является, с одной стороны, фактором неустойчивости (риск социально-политического протеста). С другой стороны, это позитивный фактор (общественный ресурс противодействия коррупции). Для стенического типа необходимо помогать формировать каналы и инструменты преобразования их негодования в легальное социальное действие, направленное против коррупции.
- Среди носителей социально-негативных эмоций примечательна повышенная доля молодежи. Эту долю необходимо увеличивать. Тем самым подчеркивается важность образования, как канала антикоррупционной пропаганды.

Исследование позволило глубоко и разносторонне проанализировать **состояние рынка бытовой коррупции** и поведение граждан на нем.

В коррупционной ситуации при взаимодействии с представителем государства побывало около половины граждан страны. Шанс оказаться в коррупционной ситуации при произвольном контакте (риск коррупции) чуть не дотягивает до трети. Около 72% респондентов, оказавшись в коррупционной ситуации, дают взятку. Средний размер взятки равен 5237 сомов. Годовой объем коррупционного рынка составляет 4356,7 сомов. Если отнести размеры взяток к среднему годовому душевому доходу, то житель Кыргызстана платит примерно в три раза больше, чем житель России. Остальные параметры рынков бытовой коррупции довольно близки.

Сопоставление различных специальных рынков бытовой коррупции позволило вывить следующих лидеров (ниже они перечисляются, начиная с самого коррупционного):

- доля взяток на общем рынке: здравоохранение, высшее образование, Госавтоинспекция;
- риск коррупции: Госавтоинспекция, суды, милиция;
- готовность давать взятки: высшее образование, регистрация сделок с недвижимостью, милиция;
- интенсивность коррупции (среднее число взято в год на одного взяткодателя): Госавтоинспекция, социальные выплаты, дошкольные учреждения;
- средний размер взятки: суды, милиция, высшее образование;
- годовой объем рынка коррупции: Госавтоинспекция, высшее образование, здравоохранение.

По двум наиболее важным параметрам – риск коррупции и готовность давать взятки был построен обобщенный индекс коррупции для разных специальных рынков бытовой коррупции. По значениям этого индекса были выделены следующие лидеры (начиная с самого коррумпированного рынка). В конце этого списка добавлен рынок услуг здравоохранения, который не входит в пятерку лидеров, но который очень важен в силу наивысшего спроса на этот вид услуг и драматических последствий этого вида коррупции. Вот этот список:

- Госавтоинспекция;
- высшее образование;
- милиция;
- суды;
- дошкольные учреждения;
- здравоохранение.

Опыт многочисленных исследований выявляет особую роль судебной власти. Несмотря на то, что она не является в приведенном списке лидером, состояние судебной власти особо сильно влияет на коррупцию и на качество работы других государственных институтов.

Аналогичные сравнения были сделаны и для областей Кыргызской Республики вместе с городами Бишкек и Ош. Ниже в списке для каждой характеристики рынков бытовой коррупции приведены по два лидера:

- доля взяток на общем рынке: г. Ош, г. Бишкек;
- риск коррупции: Таласская обл., г.Ош;
- готовность давать взятки: г.Ош, Ошская обл.;
- интенсивность коррупции (среднее число взяток в год на одного взяткодателя): Ошская обл., Джалал-Абадская обл.;
- средний размер взятки: Джалал-Абадская обл., г. Бишкек;
- годовой объем рынка коррупции: Джалал-Абадская обл., г. Бишкек.

Применение обобщенного индекса коррупции подобного тому, что применялся выше, к областям и городам дало следующий результат в виде тройки лидеров:

- г.Ош;
- Ошская обл.;
- Таласская обл.

Бишкек отстоит от лидеров на незначительную величину. Сюда же должна быть добавлена Джалал-Абадская область с ее рекордными средним размером взятки и объемом рынка коррупции.

**Выявленное разнообразие характеристик коррупции, как на различных специальных рынках коррупции, так и в различных регионах, диктует адаптацию мер антикоррупционной политики к конкретным**

специфическим условиям. Универсальные рецепты применимы далеко не всегда.

**Рекомендация 3. Специализированные антикоррупционные программы.** Планирование и реализация антикоррупционной политики должны включать разработку и внедрение специализированных антикоррупционных программ для отдельных органов власти, рынков государственных услуг и регионов. Подготовка и реализация таких программ должны удовлетворять следующим принципам:

- Нельзя поручать разрабатывать и реализовывать такие программы администрациям соответствующих регионов или государственных органов власти. Это должны делать независимые специализированные агентства.
- Подготовка таких программ должна предшествовать разносторонней диагностике.
- Антикоррупционные программы должны координироваться с программами реформирования органов власти, методов управления различными сферами государственных услуг и программами развития регионов.
- Приоритеты, определяющие порядок разработки и реализации специализированных программ, должны учитывать результаты настоящего исследования.

## 1.2. Социальные практики на рынках бытовой коррупции

Попадая в коррупционную ситуацию, человек выбирает между альтернативой – давать или не давать взятку. В данном исследовании изучались аспекты коррупционного и некоррупционного поведения.

**Выбор в пользу отказа от дачи взятки** делает 28% респондентов из числа попадающих в коррупционную ситуацию. Выяснилось, что на отказ от дачи взяток не влияют социальные позиции респондентов (возраст, образование и т.п.). Это означает, что коррупционное поведение равномерно распределено по пространству социальных позиций, что, в свою очередь, свидетельствует о социальной укорененности коррупции. Вместе с тем, выявились значимые и контрастные зависимости отказа от дачи взятки с диспозициями (установками респондентов). Респонденты, демонстрирующие своими ответами системное понимание коррупции, в два-три раза чаще отказываются от дачи взятки, чем респонденты с бытовым пониманием коррупции. Респонденты с антикоррупционной установкой в три раза чаще оказываются «отказниками», чем их антиподы. **Эти факты подтверждают важность антикоррупционной пропаганды и антикоррупционного просвещения.**

Весьма высокозначимое различие оказалось географическим. Различие в частоте отказа от дачи взятки между Таласской областью, где она максимальна, и г. Ош, где она минимальна, почти четырехкратно.

Ситуация не очень проясняется и при более пристальном взгляде на отказ от дачи взятки, в частности – при анализе причин отказа от дачи взятки. Трудно усомниться в консистентности ответов. Ведь самая популярная причина отказа – дороговизна взятки (в отличие от России, где на первом месте способность респондента решить проблему без взятки). Кроме того, вполне значима локальная зависимость: эту причину отказа чаще выбирают действительно малообеспеченные респонденты. Но в то, же время, сохраняется отсутствие связей с доступными в исследовании социальными переменными.

Еще один аспект: способность респондентов, отказавшихся от дачи взятки, решить свою проблему некоррупционным способом. Именно здесь выявляется весьма контрастная зависимость: частота тех, кто решил свою проблему после отказа от взятки, оказалась существенно выше среди тех, кто сказал, что отказался от взятки по причине своей способности решить свою проблему без взятки.

**Поведение в коррупционной ситуации** тех 72%, что в коррупционной ситуации решают заплатить взятку, определяется инициативой в коррупционной сделке. Установлено, что почти в половине случаев (как и в России) необходимость взятки была априорно ясна до начала взаимодействия тем, кто решил дать взятку. Оставшаяся половина делится в отношении 4:1 (примерно) в пользу инициативы взяткополучателя против инициативы взяткодателя (в России это отношение равно примерно 3:1). Выявилась значимая зависимость от возраста. Личную инициативу реже всего проявляют пожилые взяткодатели, а наименьшую понятливость, заставляющую чиновника проявлять инициативу, проявляют взяткодатели в возрасте от 45 до 54 лет.

Другой важный аспект коррупционного взаимодействия – априорная информированность о размере взятки тех, кто решил ее дать. В Кыргызской Республике она высока. Самооценку «Полностью ясна» или «Практически ясна» выразили почти три четверти взяткодателей (больше, чем в России).

Взятка дается в расчете добиться от должностного лица лояльного поведения и нужного результата. Только в 13% случаях взятка не приводит к улучшению действий должностного лица. Однако это не может служить предметом гордости: в России взяткополучатели еще исполнительнее (только в 6% случаев взятка не улучшала поведение бюрократа). Здесь интересно, что эта отзывчивость существенно меняется от одного специального рынка бытовой коррупции к другому. Например, вузовские коррупционеры отзывчивее своих коллег на предшествующих уровнях образования. Городские взяткополучатели отзывчивее сельских. Выявлены и значимые географические различия. В частности, весьма ненадежно давать взятки в Таласской и Иссык-Кульской областях.

В данном исследовании возможный результат коррупционной сделки классифицировался следующим образом: ускорение решения проблемы, улучшение качества решения проблемы, мздоимство (взяткополучатель за

взятку делает то, что он обязан делать по должности) и лихоимство (за взятку нарушаются должностные обязанности или закон). Рассматривался и неудачный исход, когда взятка не помогла. Около 40% взяток дается в Кыргызской Республике за ускорение решения проблемы (в России лидирует мздоимство), еще около 20% - за мздоимство. **В сумме почти три четверти взяток в бытовой коррупции связано с преодолением недобросовестного выполнения своих обязанностей чиновниками невысокого уровня. Таким образом, львиная доля бытовой коррупции может быть сокращена грамотными и последовательными действиями.**

**Рекомендация 4. Снижение бытовой коррупции.** Одним из очевидных ресурсов здесь является оптимизация административных процедур, в результате чего должны быть решены следующие задачи:

- сокращение числа функций регулирования на основе их тщательного анализа;
- выделения функций, которые могут быть переданы на аутсорсинг и передача их выполнения за пределы государства на конкурсной и конкурентной основе;
- сокращение числа бюрократов за счет сокращенных функций;
- повышение зарплат оставшимся за счет сокращения числа бюрократов;
- оптимизация процедур взаимодействия должностных лиц с клиентами вместе с разработкой административных регламентов;
- введение жесткого контроля за качеством выполнения реформированных процедур, прежде всего – за счет внешнего общественного контроля, и в первую очередь – со стороны клиентов.

Перечисленные пункты образуют грубый набросок программы. Но здесь важно и комплексное выполнение всех перечисленных пунктов, и представленный порядок их реализации. Например, ужесточение контроля за нищими чиновниками без повышения зарплаты обречено на провал. При анализе и планировании оптимизации бюрократических функций возможно использование в качестве предварительного ориентира результатов данного исследования.

Последнее утверждение приведенной выше рекомендации основано, например, на апелляции к выявленной зависимости между конкретными специальными коррупционными рынками и преобладающими типами решаемых с помощью взяток проблем. Например, на рынке среднего образования, прежде всего, стремятся избежать лишних трудностей (каких – вопрос для специальной диагностики). А взятки гаишникам дают в более половине случаев для

ускорения решения проблем. Естественно, выявлены и контрастные региональные различия.

### 1.3. Деловая коррупция

Сравнение данных выборок населения и предпринимателей показывает, что предприниматели выражают большее удовлетворение от контактов с представителями власти. Подобным же образом, выделяются предприниматели, которые выражают удовлетворение от контактов, которые оказываются коррупционной ситуацией. Здесь предприниматели едины со всем народом: **для значимой доли предпринимателей дача взятки является частью жизненной стратегии и осознанным выбором.**

#### **Рекомендация 5. Комплексность антикоррупционных мер.**

Данное исследование показывает, что выбор в пользу коррупционной сделки нередко является сознательным и целенаправленным выбором взяткодателей. На этот выбор влияют три взаимосвязанных обстоятельства: характер проблем, решаемых предпринимателями; свойства бизнеса; убеждения предпринимателей. Это означает, что планирование антикоррупционной политики и разработка антикоррупционных мер должны учитывать все три перечисленных аспекта:

- *Условия функционирования бизнеса.* Они не сводятся только к принятию «хороших» законов вместо «плохих». Такого рода меры должны быть дополнены изменением целей и принципов работы государственной службы, системы и методов администрирования вместе с разработкой административных регламентов, сознания должностных лиц.
- *Характер бизнеса.* Это означает, что антикоррупционные меры должны быть адресными и учитывать особенности бизнеса, зависящие от его уровня, организационно-правовой формы, характера зависимости от государства.
- *Убеждения предпринимателей.* Бизнес неоднороден и по своим убеждениям. Поэтому должны разрабатываться и реализовываться меры просветительно-пропагандистского характера, адаптированные к особенностям разновидностей бизнеса. Изменение убеждений возможно через вовлечение предпринимателей в общественную антикоррупционную активность.

При сравнении ветвей власти, исполнительная власть оказывается именно той, контакты с которой оставляют у предпринимателей наибольшее удовлетворение, а судебная – наименьшее. К судебной власти примыкает милиция. Наименьшее удовлетворение контактами выражают предприниматели из сферы производства и индивидуальные предприниматели. Среди регионов лидерами недовольства являются бизнесмены из Нарынской и Ошской областей.

**Рынок деловой коррупции** по многим своим характеристикам не сильно отличается от рынка бытовой коррупции. Это касается таких характеристик как охват, риск коррупции, готовность давать взятки, интенсивность коррупции. Естественно, средний размер взятки на рынке деловой коррупции сильно – почти в тринадцать раз – превосходит значение той же величины на рынке бытовой коррупции. (В России в 2005 г. это различие было несопоставимо больше: в 1400 раз). Различаются в Кыргызской республике и объемы рынков деловой и бытовой коррупции, но немного: деловая превосходит по годовому обороту бытовую в 1,9 раз. В России этот разрыв стократен. Углубленный статистический анализ указывает, впрочем, на отчетливые признаки отказа от ответов на вопрос о размере взятки, когда этот размер велик. (Выявлен даже портрет такого типичного отказника: это крупный бизнесмен, который дал крупную взятку за выигрыш тендера на республиканском уровне власти). Это предположение подтверждается тем, что средний размер взятки оказался выше у представителей среднего бизнеса, а не у крупного. Выявлены статистические аномалии, указывающие на значимое присутствие взяток в традиционной неденежной форме, которые респондентами не причисляются к коррупции.

Однако в целом результаты анализа весьма консистентны. Это подтверждают результаты изучения ответов на блок контрольных вопросов, заложенный в анкету.

Приведенные данные несут важную информацию о характере коррупции в Кыргызской Республике. В России бытовая и деловая коррупции – две разных социальных реальности. **В Кыргызской Республике бытовая и деловая коррупция – общее социальное пространство, объединяемое остатками традиционной системы отношений, на которой и паразитирует коррупция.**

**Рекомендация 6. Изменение базовых социальных отношений.**

Паразитирование коррупции на традиционной системе социальных отношений можно превратить из проблемы в преимущество. Это тем более важно, что коррупция вредна не столько сама по себе, сколько потому, что она является следствием неэффективности государственных институтов и порождает новые неэффективности. Институты эффективны только тогда, когда образующие их формальные нормы, неформальные предписания и убеждения людей взаимно дополняют друг друга. В транзитных странах модернизационные провалы и проблемы связаны с отсутствием этого симбиоза. Данное обстоятельство, наряду с фактами, выявленными данным исследованием, означает, что **модернизация Кыргызской Республики должна являться сплавом институциональных трансформаций и повышения эффективности институтов, противодействия коррупции и изменения базовых социальных отношений.**

Сравнение характеристик практик коррупции различных ветвей, уровней и органов власти дало следующий результат.

3. Наиболее привлекательно из ветвей власти выглядит исполнительная власть: наименьшие риск коррупции, готовность давать взятку, интенсивность коррупции, а также специально введенный индикатор – отношение доли взяток на данном рынке к спросу на его услуги. У этой ветви власти наибольший средний размер взятки, но она уступает по среднегодовому коррупционному взносу с одного взяткодателя законодательной ветви власти. На исполнительную власть приходится наибольший объем рынка, но это обеспечивается доминирующим спросом на услуги органов исполнительной власти и, следовательно, максимальной долей взяток, приходящихся на этот рынок.
4. Наименее привлекательно из ветвей власти выглядит законодательная власть: наибольшие риск коррупции, готовность давать взятку, интенсивность коррупции, отношение доли взяток на данном рынке к спросу на его услуги, среднегодовой коррупционный взнос с одного взяткодателя.

Очевидно, что, говоря о коррупции в законодательных органах власти, мы говорим, в первую очередь, о коррупционном лоббировании – об одной из разновидностей политической коррупции, на каком бы уровне власти это не происходило. Эта разновидность коррупции опасна не только своими непосредственными издержками, но и долгосрочными негативными последствиями. **Последние конституционные изменения, осуществленные в Кыргызской Республике, усилили роль Жогорку Кенеша, уменьшили риск появления новой персональной (семейной) диктатуры, но породили новые проблемы, в том числе - связанные с коррупцией, что и проявилось в результатах данного исследования.**

**Рекомендация 7. Меры по уменьшению коррупции в законодательной ветви власти.** Смысл предлагаемых ниже мер: увеличение подотчетности, прозрачности и подконтрольности законодательной власти. При этом надо исходить из того, что парламент – место согласования общественных интересов, поэтому оградить его от внешнего влияния, значит лишить его важной части смысла его существования. Значит, надо уменьшать меру коррупционности это влияния. Это можно сделать за счет расширения возможностей общественного контроля за работой Жогорку Кенеша и законодательных (представительных) органов власти более низкого уровня. Усиление общественного контроля не приведет к изменению установленного конституционного баланса властей.

1. *Изменение системы выборов в парламент.* Главная задача – повышение подотчетности перед избирателями. Нынешняя система этого не обеспечивает. Низкая подотчетность – один из факторов, способствующих коррупции, в первую очередь – политической.
2. *Принятие закона о лоббизме.* Под лоббизмом должен пониматься комплекс мероприятий по организации совпадающих интересов,

разработке и пропаганде их предложений и доведении их до законодателей и общества. Лоббистами могут быть только публичные юридические лица. Их деятельность должна быть абсолютно прозрачна и по содержанию, и по финансированию, и по направлению воздействия. Лоббизм допускается только в законодательных органах власти.

3. *Обеспечение прозрачности работы законодательных органов власти.* Тут можно говорить о разных мерах. Главная – введение в качестве стандарта открытых поименных голосований, чтобы избиратели могли знать, как по каждому вопросу голосует каждый депутат. Закрытые голосования должны быть исключениями: либо по конкретному перечню вопросов, вроде назначений, либо исключительные вопросы, по которым поименное голосование утверждается квалифицированным большинством; при этом голосование по утверждению поименного голосования должно быть само открытым и поименным. Введение такой системы резко ограничивает возможность голосований против общественных интересов, а стало быть – ограничивает политическую коррупцию. Это будет реальным при условии реализации следующего пункта.
4. *Развитие общественного контроля за работой законодательных органов власти.* Для этого существуют разнообразные методы, используемые в разных странах мира. Их будут увлеченно использовать общественные организации, а результаты контроля с удовольствием публиковать СМИ.

Интересные результаты были получены при анализе коррупционных практик при решении предпринимателями различных проблем. По риску коррупции выявилось два лидера:

- получить преимущество в конкурентной борьбе;
- защитить свою собственность и бизнес от посягательств конкурентов.

Знаменательное совпадение: ведь речь идет о двух из трех базовых регулирующих функций, которые должно выполнять государство в рыночной экономике. Третья функция – защита контрактных отношений – должна осуществляться судами. Но, как будет продемонстрировано в следующем параграфе, предприниматели помещают плохую работу уголовных и арбитражных судов, коррумпированность судебных решений в группу лидеров по созданию препятствий и проблем для бизнеса. Интересно также, что лидером по готовности платить взятки оказывается все та же задача – получить преимущество в конкурентной борьбе. Это значит, что в этой сфере развита собственная коррупционная инициатива предпринимателей.

Таким образом, **коррупция поразила, прежде всего, базовые экономические и правовые функции государства (не только органов**

власти, но и государства-общества в его деловой части), без которых невозможно развитие эффективной рыночной экономики.

**Рекомендация 8. Снижение коррупции в сфере реализации базовых экономических функций государства.** Когда органы государственной власти коррумпированы и требуется большое время для исправления этой ситуации, некоторые функции можно передавать обществу. В этом состоит смысл предлагаемого ниже комплекса мер.

- *Расширение вовлечения бизнеса в ассоциации.* Необходимо стимулировать вовлечение бизнеса в различные ассоциации. Это возможно (на начальном этапе) при создании определенных преференций ассоциированным предпринимателям (попутно будет сжиматься доля теневой экономики).
- *Усиление роли ассоциаций* путем передачи им ряда функций и полномочий, в том числе – контрольных. Ассоциациям могут быть переданы полномочия по досудебному разрешению конфликтов (арбитраж) и, в связи с этим, по контролю за соблюдением норм конкуренции и контрактного права, а также неприкосновенности частной собственности. Естественно, это не должно отменять судебный контроль.
- *Применение санкций.* Выгоды принадлежности к ассоциации должны быть таковы, что такая санкция как исключение из числа ее членов должна быть чревата для фирмы (предпринимателя) ущербом, соизмеримым с серьезным наказанием от имени государства.
- *Контроль над ассоциациями.* Передавая часть функций и полномочий ассоциациям, государство должно усилить контроль над их работой. Работа ассоциаций должна быть предельно прозрачной, а государство должно иметь возможность закрывать их по суду, если в работе ассоциации обнаруживается коррупция. Это – стимулирование антикоррупционной круговой поруки в ассоциациях.

При сравнении разного вида бизнеса наиболее надежны две характеристики: риск коррупции и готовность давать взятки. В результате анализа было установлено следующее. Самый высокий риск коррупции – в сфере торговли, а самая высокая готовность давать взятки – в сфере обслуживания. По уровню развития бизнеса наблюдается отчетливая зависимость: чем выше уровень (от индивидуальных предпринимателей до крупного бизнеса) тем выше показатели коррупции: риск, готовность и интенсивность. Если сравнивать разные организационно-правовые формы бизнеса, то обнаруживается, что самый высокий риск коррупции у хозяйственных товариществ и обществ, а самая высокая готовность платить взятки – у государственных предприятий.

При проведении региональных сравнений выявлены следующие лидеры:

- коррупционный охват: Чуйская обл., г. Бишкек;

- доля взяток на общем рынке: Чуйская обл. Ошская обл.;
- риск коррупции: Чуйская обл., Ошская обл.;
- готовность давать взятки: Чуйская обл., Таласская обл.;
- интенсивность коррупции: Ошская обл., Иссык-Кульская обл.;
- средний размер взятки: Ошская обл., г. Ош;
- годовой объем рынка коррупции: Ошская обл., Чуйская обл.

#### 1.4. Поведение предпринимателей на рынках деловой коррупции

**Некоррупционное поведение предпринимателей в коррупционной ситуации** (отказ от дачи взятки) также не обладает выраженным социальным или деловым рельефом, что роднит деловую коррупцию с бытовой и подтверждает один из главных выводов данного исследования, согласно которому бытовая и деловая коррупция в Кыргызской Республике образуют единое социальное явление. Особенности самого бизнеса или убеждения предпринимателей не влияют на принятие решений об отказе от взятки в коррупционной ситуации.

Исключение составляют, как обычно, контрастные региональные различия, а также различия в частоте отказа от взятки при решении различных проблем. Реже всего отказываются от взяток в Чуйской и Таласской областях. Еще реже отказываются от взяток, когда надо решать проблему получения конкурентных преимуществ. Это подтверждает вывод о том, что при решении этой проблемы взятки являются частью стратегии предпринимателей и даются по их инициативе.

Единство рынков деловой и бытовой коррупции подтверждается и тем, что статистически незначимы различия в распределении частот ответов на вопрос о причине отказа от дачи взятки. Важно подчеркнуть, что наименьшую частоту выбора в обеих выборках имеет ответ «Я боялся, что меня поймают и накажут» (1,2% в выборке предпринимателей). **Это говорит о том, что в Кыргызской Республике крайне неэффективно работают в сфере коррупции институты правового принуждения, а неформальный социальный контроль практически отсутствует.**

**Рекомендация 9. Усиление институтов негосударственного социального контроля.** Сомнительно полагаться на институты государственного принуждения в условиях их масштабной коррумпированности. В таких условиях особое значение приобретают институты негосударственного социального контроля. Антикоррупционная политика в Кыргызской Республике должна способствовать их формированию и усилению по следующим направлениям:

- усиление авторитета эффективно, честно и прозрачно работающих общественных организаций и ассоциаций бизнеса, в том числе – с помощью постоянной кооперации с ними при планировании и

реализации антикоррупционной политики, политики в сфере экономики, налоговой политики и т.п.;

- усиление роли моральных авторитетов (в одной сильно коррумпированной африканской стране был интересный опыт, когда был создан небольшой общественный комитет из авторитетных общественных деятелей, обладавших правом единогласного и публичного немотивированного вето на назначение высших должностных лиц в исполнительной власти);
- реализация других мер, сформулированных выше и работающих на эту цель (этим бессодержательным пунктом подчеркивается очевидная комплексность рекомендаций, включаемых в данный раздел).

Любопытно, что причина дороговизны взятки доминировала в Ошской области – именно там, где была зафиксировано самое высокое значение среднего размера взятки. Это не единственное свидетельство того, что ответы предпринимателей из Ошской области отличаются повышенной искренностью.

Значимые различия проявились и между разными уровнями развития бизнеса. Большинство малых предприятий выбрали причину дороговизны взяток; принципиально не дающих взяток больше в группах среднего бизнеса; представители крупного бизнеса чаще мотивируют отказ от взяток тем, что они могут решить проблемы иным путем, что весьма правдоподобно. Наиболее щепетильны представители государственных предприятий: более половины выбрали в качестве причины отказа от взятки отвращение к коррупции.

Предприниматели с высшим образованием в большинстве своем отмечали дороговизну взяток и принципиальный отказ от дачи взятки. А среди предпринимателей с неполным высшим высока доля тех, кто не знал как решать проблему со взяткой.

Выявлены некоторые интересные связи отказа от взятки с решаемой проблемой. Например, отказывающиеся давать взятки в судах делятся на две равные части (более сорока процентов) – те, кто не знает, как это делать в суде, и те, кто может решить свою проблему другими способами.

Предприниматели чуть чаще граждан говорят, что смогли решить свою проблему иными способами после отказа от дачи взятки, но эта разница не существенна. Сходство двух выборок проявляется и в том, что и в данном случае чаще всего решают свою проблему без взяток как раз те, кто отказался от дачи взятки именно потому, что знают, как решить свою проблему без дачи взятки. **Таким образом, и среди граждан, и среди предпринимателей есть значимая доля тех, кто знает, как решать свои проблемы без дачи взятки и делают это, оказавшись в коррупционной ситуации и отказавшись от дачи взятки. Эта социальная практика является важным ресурсом противодействия коррупции.**

**Рекомендация 10. Расширение социальной практики отказа от дачи взятки с помощью возможности решения своих проблем некоррупционным путем.** Предположительно, отказ от дачи взятки и решение своих проблем другими способами – есть проявление действия некоторого социального капитала, которым располагают респонденты. Для решения задачи расширения легальных социальных практик решения своих проблем необходимо тщательное изучение этих социальных практик и соответствующих форм социального капитала. Только на основе такой диагностики можно будет разработать соответствующие меры как часть антикоррупционной политики.

Наиболее высокие шансы решения своей проблемы без взятки выявлены в Иссык-Кульской области и в г. Бишкек; в сфере торговли; у индивидуальных предпринимателей и крупного бизнеса; у предпринимателей с неполным высшим образованием.

**Изучение коррупционного поведения предпринимателей** принесло дополнительные подтверждения социальной общности деловой и бытовой коррупции. С одной стороны (со стороны взяткодателей), не выявлено статистически значимых различий в априорной осведомленности респондентов двух выборок о размере возможной взятки. С другой стороны (со стороны взяткополучателей), отсутствуют различия в отзывчивости взяткополучателей – распределения частот ответов почти идентичны. Единственное значимое различие проявилось в том, что предприниматели существенно чаще (28,1%) чем население (19,0%) дают взятки за ускорения решения своих проблем. Это естественно: ведь для них максима «Время – деньги» более актуальна.

**Компенсация коррупционных издержек** – проблема до сих пор мало изученная. Взятки, выплачиваемые предпринимателями должностным лицам, в случае масштабной коррупции и постоянной коррупционной практики являются для бизнеса одной из разновидностей производственных издержек. Как любые издержки, они должны компенсироваться. В данном исследовании впервые эта проблема изучалась количественными социологическими методами. Сначала респонденты оценивали распространенность семи различных способов компенсации коррупционных издержек. Более половины респондентов хотя бы одну практику оценили как очень распространенную, что свидетельствует о весьма широком применении практик компенсации. Самой распространенной оказалась практика повышения конечной цены товара или услуги. Более 30 процентов респондентов назвали ее очень распространенной. Больше всего эта практика распространена в индустриальной сфере и особенно у сельхозпроизводителей. Там же практикуется сокращение числа наемных работников. Использование практик компенсации особенно распространена у предпринимателей, которые выстраивают свои отношения с властью на цинично-прагматичной основе и практикуют инициативные коррупционные практики. В географическом разрезе лидерами по частоте использования практик компенсации коррупционных издержек являются Ошская, Нарынская и Иссык-Кульская области, а по доле вовлеченных в них предпринимателей – Ошская и Чуйская области и г. Бишкек.

Очень важна оценка результативности: какую долю коррупционных издержек удастся компенсировать предпринимателям. Около 10 процентов респондентов (при почти половине затруднившихся ответить) считают, что удастся почти полностью. Наиболее оптимистичные оценки по результативности дают сельхоз-производители и цинично-прагматичные предприниматели. В географическом разрезе наиболее высокие оценки результативности дают г. Бишкек, Джалал-Абадская и Ошская области.

По ответам респондентов удалось восстановить некоторые статистические закономерности, которые позволили, пока – довольно грубо, установить, что все предприниматели вместе в состоянии компенсировать примерно половину от своих совокупных годовых потерь, т.е. – от объема рынка деловой коррупции. Но он примерно в два раза больше рынка бытовой коррупции. Это значит, что **из-за коррупции в стране граждане Кыргызской Республики платят дважды: сначала собственными взятками, а потом в том же количестве расплачиваются прямыми и косвенными потерями за взятки, которые платят предприниматели.**

Применение практик компенсации коррупционных издержек – не безобидное явление. Когда его масштабы велики, оно становится важным фактором деградации экономики из-за сочетания снижения качества конечного продукта, сочетающегося с неоправданным ростом его цены, и ухудшения социальной среды – из-за того же роста цен, сопровождающегося снижением зарплаты и ростом безработицы. **Практики компенсации опасны также тем, что они помогают предпринимателям адаптироваться к коррупции и примериться с ней. Фактически, через практики компенсации коррупционных издержек формируется неформальный сговор между властью и бизнесом, жертвой которого становится население и страна.**

**Рекомендация 11. Противодействие практикам компенсации коррупционных издержек.** Решение такой задачи не может быть отделено от противодействия коррупции в целом. Активные действия власти против практик компенсации будут аморальны и бесперспективны, если власть еще более активно не будет противодействовать государственной коррупции в собственных рядах и не вызовет доверия к своим действиям. Кроме того, практики компенсации тяжело выявлять, поскольку они легко камуфлируются. Поэтому противодействие практикам компенсации, полезно осуществлять по двум следующим направлениям.

- Целесообразно передоверить противодействие практикам компенсации коррупционных издержек самим предпринимателям через их ассоциации. Но это будет оправдано и результативно только при полноценном выполнении рекомендации 8.
- Необходимо активно использовать в просветительских и пропагандистских целях информацию о том, какие потери несут конечные потребители – граждане – от практик компенсации коррупционных издержек. Такая информация должна внести свой

вклад в разрушение стереотипа равнодушия в отношении коррупции.

### 1.5. Проблемы предпринимателей

Изучение препятствий осуществлялось по двум направлениям: во-первых, препятствия, мыслимые как некие абстрактные свойства социальной среды и, во-вторых, препятствия, чинимые властью.

**Сравнение оценок препятствий первого типа** кыргызских и российских предпринимателей показало существенные различия. В частности, на первом месте по важности в Кыргызской Республике стоит политическая нестабильность, занявшая в России место в середине списка. Высокие места занимают также следующие три препятствия, объединенные единой логикой и попадающие в России также в середину списка по важности: «Дорогие кредиты (высокие процентные ставки)», «Инфляция», «Неразвитость экономической инфраструктуры». Логика здесь понятна: высокие процентные ставки всегда сопутствуют высокой инфляции. А последняя уходит корнями, помимо прочего, в неразвитость экономической инфраструктуры, издержки от чего компенсируются ценой конечного продукта, как и издержки от коррупции.

Выявлено, что разные уровни бизнеса выделяют в качестве наиболее важных разные проблемы. Индивидуальные предприниматели ставят на пятое и седьмое места соответственно высокие цены на энергоносители и неэффективность судебной системы. Малый бизнес на шестое и седьмое места ставят нечестную конкуренцию сложность получения кредитов. На четвертое и пятое места ставят неэффективность бюрократической машины и высокие транспортные расходы представители среднего бизнеса. А крупный бизнес ставит на второе и четвертое места неразвитость экономической инфраструктуры и дороговизна взяток (последнее объясняется, видимо, уровнем контактов и масштабом решаемых проблем). Нетрудно видеть, что выделение разными уровнями бизнеса отдельных препятствий в качестве специфических вполне логично и соответствует природе бизнеса разного уровня развития.

Интереснее рассмотреть кооперативы и крестьянские (фермерские) хозяйства. Они выделяются тем, что практически все препятствия они оценивают более критично, чем остальные группы бизнеса, выделяемые здесь. Для них существенны, по сравнению с другими, уголовные преступления, высокие транспортные расходы, налоги и государственный контроль над ценами. Набор, вполне естественный для этого типа хозяйственной деятельности.

Любопытны три первые специфических препятствия, выделяемые государственными предприятиями: сложность заключения или продления договора аренды на землю; необходимость и сложность лицензирования отдельных видов деятельности и собственный бизнес чиновников высокого ранга. Казалось бы, государство, контролируя некоторые сферы экономики, заинтересовано в его эффективной работе. Между тем, все три перечисленных

препятствия полностью порождены недостаточно эффективной работой того же государства. Особенно экзотично смотрится то обстоятельство, что помехой государственному бизнесу является собственный бизнес чиновников высокого ранга. Это сочетание уместно рассматривать как весьма специфическое и важное. Оно должно обязательно учитываться при планировании антикоррупционной политики.

Анализ географии препятствий позволил построить рейтинг регионов по уровню «проблемности». Самыми проблемными стали Джалал-Абадская, Ошская и Баткенская области. Умеренней всего жалуются на препятствия в Чуйской и Нарынской областях.

Важные результаты были получены при анализе типов препятствий в результате классификации респондентов-предпринимателей по склонности оценивать в качестве важных препятствия одного из следующих типов: 1 – высокие издержки соблюдения права; 2 – высокие издержки коррупции; 3 – коррупция; 4 – низкое качество административных процедур; 5 – низкое качество рыночной инфраструктуры.

Предприниматели из производственной сферы более всего жалуются на низкое качество административных процедур; индивидуальные предприниматели – на коррупцию, а средний бизнес – на низкое качество рыночной инфраструктуры. Выявлены очень важные различия между государственными предприятиями и независимым бизнесом. Первые тяготеют к дороговизне коррупции, а вторые – к дороговизне соблюдения права.

Существуют многочисленные теории и модели, описывающие коррупционное поведение. Большинство таких построений сводятся к тезису о том, что дающий или получающий взятку делает свой выбор (давать – не давать, брать – не брать), сопоставляя выгоды и издержки своего выбора. Результаты данного исследования не только дают одно из подтверждений подобных теорий, но и подталкивают к важному практическому выводу: **правильно построенная антикоррупционная политика должна облегчать всем, кто может быть потенциально вовлечен в коррупцию, правильный выбор в пользу правового поведения и против коррупционного поведения.**

**Рекомендация 12. Стимулирование, удешевление и упрощение соблюдения права.** По существу, здесь речь идет о реализации одной из фундаментальных целей антикоррупционной политики, которая достигается только комплексным воздействием на социальную среду. Ниже перечислено только то, что нельзя упустить в этой сфере.

- Необходимым (но не достаточным) условием успеха антикоррупционной политики и достижения сформулированной выше цели является повышение риска коррупционного поведения (вероятности наказания). Это возможно только при резком сокращении коррупции в правоохранительной системе в целом

(милиция, прокуратура, суды). До достижения первых ощутимых успехов в этом направлении бессмысленно вводить любые меры ужесточения контроля и ответственности, ибо такие меры работают только тогда, когда работает система наложения санкций. Все остальные меры должны быть направлены на облегчение некоррупционного поведения.

- Специальная, приоритетная, особо важная задача – наведение порядка в судебной системе. При нормально работающей судебной власти большинство задач в силах решать сами граждане и предприниматели. Общественный потенциал противодействия коррупции может быть резко усилен, если по мере выздоровления судебной власти будет вводиться в правовую систему Кыргызской Республики институт судебной защиты публичного интереса (интересов неопределенного круга лиц). Тогда появляется возможность перекладывать на общество часть нагрузки по преследованию коррупционеров через судебные иски.
- Для предпринимателей необходимо создать административно-правовую среду, удовлетворяющую следующим требованиям:
  - осуществляются только те контрольные функции государства, без которых невозможно обойтись;
  - осуществляются только те контрольные функции, где контроль осуществим, и дает позитивный эффект;
  - те контрольные функции, которые ассоциации бизнеса могут осуществлять эффективнее, нужно передавать им;
  - те контрольные функции, которые могут выполнять на конкурентной основе негосударственные организации, нужно передавать на аутсорсинг.
- И для граждан, и для бизнеса необходимо:
  - исключить из административной практики требования к клиентам получать справки в одном государственном учреждении для представления их в другое (граждане не должны работать почтальонами для государственных офисов); такой запрет неизбежно приведет к уменьшению ненужного документооборота;
  - упростить любые процедуры наложения и оплаты штрафов;
  - ревизовать шкалу штрафов – большие штрафы в коррупционной среде способствуют росту коррупции, но не приводят к уменьшению числа административных нарушений;
  - предельно упростить и сделать широко доступными процедуры обжалования действий и поведения должностных лиц (см. рекомендацию 1).
- Специальный комплекс мер должен вводиться для облегчения правового поведения должностных лиц, как бюрократов, так и политиков. Но для разработки ответственных рекомендаций в этой сфере нужна специальная диагностика состояния государственной и

муниципальной службы, а также сферы политики. Таковая пока отсутствует.

- Необходим ответственный и самостоятельный орган власти, уполномоченный законом осуществлять антикоррупционную политику, работающий прозрачно и в сотрудничестве с гражданским обществом, и берущий на себя ответственность за достижение целей антикоррупционной политики, включая указанную выше. Для этого он должен иметь возможности и полномочия по защите граждан и предпринимателей, чьи попытки войти в правовое поле или противодействовать коррупции создают для них проблемы и обременения.

Изучение препятствий второго типа – помех, создаваемых властью, - дало следующие результаты. При сопоставлении рейтингов помех в оценках кыргызских и российских предпринимателей обнаружилось, что на первые места попадают те действия власти, которые в обеих странах имеют общие культурно-исторические советские корни. Еще одно важное и общее – претензии к судебной власти. Есть позитивные отличия в пользу Кыргызской Республики. Такие помехи как «Участие чиновников в борьбе за собственность на стороне «своих» фирм» и «Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности» занимают в России лидирующие позиции, а кыргызских предпринимателей они беспокоят значительно меньше.

Но в тоже время именно эти проблемы беспокоят более других в Кыргызской Республике представителей сферы торговли. А вот респондентов из производственной сферы беспокоит, по сравнению с другими сферами экономики, давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции.

Советское наследие особенно чувствует крупный бизнес. Он жалуется как раз на «Участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности» и «Протекционизм «своим» или подконтрольным фирмам». Индивидуальные предприниматели страдают, прежде всего, от плохой защиты частной собственности – другого советского наследия (см. выше Рекомендацию 8). Среднему бизнесу мешают «Давление с целью заставить выбрать «нужных» поставщиков или заказчиков продукции» и «Участие в искусственных банкротствах».

Специфичны проблемы государственных предприятий. Если по двум лидирующим помехам – «Излишнее давление контрольных и надзорных органов» и «Плохая работа судов общей юрисдикции» – они солидарны с остальными, то дальше начинается любопытная специфика.

Конечно, представители государственных предприятий значительно меньше остальных жалуются на плохую защиту частной собственности. Но интересны те помехи, которым они отводят приоритет. Вот они:

- создание налоговых и подобных им льгот отдельным фирмам;
- участие чиновников в управлении компаниями с долями государственной или муниципальной собственности;
- создание искусственных монополий для «своих» фирм.

Этот набор воспринимается как неожиданный для государственных предприятий. Возможным объяснением может быть «внутривидовая» борьба – борьба за собственность, бюджетные средства и рынки сбыта. Вдобавок к этому, в русле советской традиции рассматривать предприятия с долей государственной собственности как собственность государства вместе со всеми активами и доходами. Именно поэтому государственные предприятия ставят на третье место и выделяют, по сравнению с другими, в качестве помехи просьбы о непредусмотренных законами взносах в различные фонды, создаваемые властями. Это значит, что многими должностными лицами предприятия с долей государственной собственности рассматриваются как дойные коровы.

Негосударственные предприятия склонны давать суровые оценки помехам, обладающим общим признаком – они искажают конкурентную среду. Довольно понятно также недовольство индивидуальных предпринимателей излишним лицензированием, процедурой, требующей серьезных юридических усилий.

Наличие в исследовании двух подходов к анализу проблем, мешающих развитию бизнеса, позволило проверить особенности коммуникативного поведения респондентов при ответах на вопросы. Выяснилось, во-первых, что респонденты менее искренни, когда им приходится оценивать проблемы во втором случае, поскольку здесь источник проблем имеет адресата – власть. При анализе региональных особенностей удалось выявить интересные различия в стратегиях уклонения от радикальных оценок в разных регионах.

### **1.6. Стратегии адаптации бизнеса**

Когда институциональная среда, в которой функционирует бизнес, несовершенна и коррупционна, он вынужден искать стратегии поведения, которые помогают ему приспособливаться к проблемам, порождаемым такой средой. Одна частная стратегия – компенсация коррупционных издержек – была рассмотрена выше. В данном исследовании они рассмотрены и в более общем плане в трех аспектах:

- выбор стратегии при взаимодействии с властью;
- выбор стратегии в общем социальном плане;
- использование инструментов противодействия коррупционной среде.

Выбор стратегии взаимодействия властью предлагалось делать из трех следующих альтернатив:

7. Я стараюсь поменьше иметь дело с властью. А для этого приходится следовать нашим законам, которые несовершенно и часто мешают делу.
8. Я чувствую себя довольно свободно. Если приходится нарушить закон, то существуют неформальные методы избежать конфликта с властью.
9. Я использую любые средства, чтобы повлиять на органы власти, я должен быть уверен, что они будут работать в моих интересах.

Более 60 процентов предпринимателей в Кыргызской Республике предпочитают первую стратегию, это примерно на 10 процентов меньше, чем в России. Несколько более 10 процентов выбирают третью стратегию в обеих странах. Вторую коррупционно-прагматичную стратегию в Кыргызской Республике выбирают чаще, чем в России.

Выявлены следующие статистически значимые различия в предпочтениях различных стратегий у различных страт бизнеса. В сфере промышленности, строительства и транспорта чаще других выбирают вторую прагматическую стратегию; так же поступает средний бизнес и сельхоз-производители. Сторонятся государства чаще в сфере обслуживания. Третья стратегия чаще выбирается в торговле и индивидуальными предпринимателями. Весьма контрастны региональные различия. Стратегию дистанцирования от государства выбирают в Таласской области, в Бишкеке и Чуйской области. Прагматическую стратегию предпочитают в Ошской и Джалал-Абадской областях. Третья стратегия чаще фиксируется в Иссык-Кульской области.

**При общем анализе стратегий адаптации** респондентам предлагалось делать множественный выбор из набора практик поведения. Первые три места по частоте выбора заняли следующие практики:

- Мне помогают знакомые чиновники, которым я иногда помогаю (в России эта практика заняла второе место).
- Я способствую, как могу, совершенствованию плохих законов, а пока приходится терпеть (в России – восьмое место)
- Нахожу сильного партнера в нашей стране (в России – пятое место).

Дальнейший анализ осуществлялся на основе построения классификации респондентов, тяготеющих к выбору того или иного набора взаимосвязанных практик. Более половины респондентов не демонстрируют последовательного логичного выбора (что соответствует природе вещей). Больше всего респондентов (30,8%) попало в класс «Прагматиков», не брезгующих оппортунистическим и коррупционным поведением. (Результат, близкий российскому). На втором месте (10,9%) класс «Законники». На третьем (5,3%) – «Коллективисты».

Сельским производителям чаще присуще оппортунистическое поведение прагматиков, что является для них способом выживания. Прагматики чаще встречаются и в индустриальной сфере экономики, а законники – в сфере

обслуживания. Крупный бизнес чаще других тоже может позволить себе быть законниками. Та же склонность и у представителей бизнеса, считающих, что успешность их деятельности снизилась.

Выявлены и контрастные региональные различия. Коллективисты чаще обнаруживаются в Нарынской области, законники – в Иссык-Кульской области, прагматики в Джалал-Абадской области и в г. Ош. Ошская область характеризуется повышенной долей и законников, и прагматиков.

При анализе методов противодействия коррупции, практикуемых бизнесом, респондентам предлагался список из 13 практик взаимодействия, про которые они должны были отмечать, какие они используют. Самый поразительный результат состоит в том, что кыргызские предприниматели используют практики противодействия в среднем в два – два с половиной раза чаще, чем их российские коллеги. К этому можно было бы отнестись с недоверием, но другой удивительный факт состоит в том, что иерархии популярностей различных практик в двух странах почти совпадают.

Была построена классификация респондентов по степени активности использования ими различных практик противодействия. Оказалось, что предприниматели тем активнее, чем выше их социальный интеллект. Выявились зависимости с типом проблем-препятствий, которые предприниматели считают важными, и с их стратегиями адаптации. В частности, наиболее активные предприниматели чаще всего встречаются среди коллективистов и законников, а прагматики чаще всего пассивны. Выявлены и контрастные региональные различия: легче всего обнаружить пассивных или слабо активных предпринимателей в Джалал-Абадской области и в г. Бишкек. Умеренно активные и активные предприниматели чаще встречаются в Ошской, Иссык-Кульской и Таласской областях.

## 2. Проблемы массового сознания в сфере коррупции

### 2.1. Что беспокоит граждан

Респондентам из выборок населения и предпринимателей задавался вопрос, в котором им предлагалось выбрать из списка в 15 проблем страны не больше трех, беспокоящих их более всего. Выбор представителей обеих выборок поражает сходством. С небольшими различиями между первыми двумя местами полностью совпадает пятерка лидеров, которые отбирались чаще всех:

- рост цен;
- безработица;
- бедность людей, низкая коррупция;
- корыстность, взяточничество чиновников;
- слабость, беспомощность государственной власти.

Коррупция заняла в этом ряду лишь четвертое место, набрав вдвое меньше «голосов», чем каждое из двух первых мест. Однако более важно то, что факт выбора респондентами коррупции в качестве важной, с их точки зрения, проблемы страны, не имеет практически никаких взаимосвязей с другими переменными. Это равным образом касается обеих выборок. **Это означает, что коррупция как проблема не является одной из важных компонент массового сознания.** Например, она не увязывается с другими проблемами граждан и предпринимателей. **Представления о коррупции не взаимосвязаны с социальной практикой респондентов.** Например, с выбором – давать или не давать взятку (и у граждан, и у предпринимателей), или со степенью активности бизнеса в антикоррупционной сфере. Есть основания полагать, что выбор коррупции в качестве одной из важных проблем страны при ответе на анализируемый вопрос есть почти случайный акт, связанный с интенсивным наличием темы коррупции в информационном пространстве.

Анализ совместного выбора ответов на данный вопрос позволил построить типологию респондентов, характеризующую тяготение респондентов к выбору проблем сходного содержания в качестве важных. Почти две трети граждан и около половины предпринимателей считают самыми важными социальные проблемы. Около 14 процентов граждан и 28 процентов предпринимателей озабочены идеолого-политическими проблемами. В обеих выборках около трех процентов респондентов концентрируются на криминальных проблемах. Остальные респонденты обеих выборок идентифицированы как не демонстрирующие систематического выбора.

Построенная типология имеет более развитые связи с другими переменными, чем выбор отдельных ответов из списка вопроса о проблемах. Отношение к различным категориям проблем как важным имеет выраженную географическую зависимость. По оценкам жителей разных областей и городов, в Иссык-Кульской области чаще, чем в остальных обращают внимание на криминальные проблемы, а в городе Ош – на идеолого-политические проблемы.

География озабоченностей предпринимателей иная. Нарынская и Джала-Абадская области существенно выделяются вниманием предпринимателей к социальным проблемам; Иссык-Кульская область и город Ош – к криминальным проблемам; а предприниматели столицы и Таласской области чаще своих коллег из других регионов высказывают озабоченность идеолого-политическими проблемами страны.

Анализ взаимосвязи этой типологии с другими переменными указывает здесь на существенное различие между респондентами выборок населения и предпринимателей. В первом случае не выявляются какие-либо значимые зависимости с позиционными и диспозиционными переменными. Есть основания полагать, что проблемы, воспринимаемые и оцениваемые населением, разорваны в структуре массового сознания с остальными важными диспозициями, и в первую очередь – с коррупцией. С другой стороны, данный результат говорит о том, что **представления о проблемах населения имеют локальный региональный характер, порождаемый конкретными ситуациями на местах. Общих представлений о проблемах в массовом сознании населения не сформировано.**

Иная картина наблюдается в случае выборки предпринимателей. Здесь выявлена богатая структура взаимосвязей типологии актуальных проблем с различными позиционными и диспозиционными переменными. Это не удивительно, поскольку габитус предпринимателей с необходимостью обязывает их более широко ориентироваться в социальном пространстве, а адекватность этой ориентации является одним из конкурентных факторов. Представления о проблемах страны встроены у предпринимателей Кыргызской Республики в развитую структуру представлений об окружающем мире. Однако характерно, что в этих многочисленных взаимосвязях не прослеживается связь между проблемами страны и коррупцией. **Данное обстоятельство еще раз подтверждает важность антикоррупционного просвещения.**

Представленные здесь результаты имеют более общее и важное следствие. Выявленный разрыв в структуре массового сознания населения в целом и предпринимателей в частности является симптомом важной проблемы, касающейся социальной структуры общества Кыргызской Республики.

Представители социальной группы предпринимателей, в силу особенностей своей деятельности, более динамичны в своих перемещениях, связях, поисках решений проблем. Говоря современным языком институциональной теории, их успех во многом зависит от их бриджингового социального капитала. Для них менее существенны границы между областями и городами и иные традиционные социальные границы. Эти обстоятельства не только формируют особенности массового сознания предпринимателей, но и делает их силой, цементирующей общество именно в силу обилия горизонтальных связей.

Социальная структура населения в целом (в большей своей части) более традиционна. Здесь доминирует бондинговый социальный капитал. Крайне низка горизонтальная мобильность. Социальные связи редко пересекают межрегиональные границы и иные традиционные социальные барьеры. Горизонтальная коммуникация ограничена. Именно об этом свидетельствует выявленная географическая детерминация проблем. Такая **традиционная социальная структура вступает в противоречие с современной политической организацией власти и общества, что консервирует источники социальной напряженности, и что подтверждается характером последних социальных потрясений. Подобное напряжение является существенным препятствием и для противодействия коррупции, и для институциональной модернизации в целом.**

**Рекомендация 13. Модернизация социальной структуры общества.** Речь идет о сложной задаче, требующей больших усилий и большого времени, но без ее решения всегда будут тормозиться решения других проблем страны, включая проблему коррупции. Цель – постепенный переход к современной системе социальных отношений. Для этого необходимо следующее.

5. Рассматривая выводы данного доклада как гипотезы, провести глубокую и разностороннюю диагностику кыргызского общества. Нельзя допустить запоздалого самодиагноза, высказанного когда-то Андроповым: «Мы не знаем общества, в котором живем».
6. Способствовать усилению влияния и авторитета общественных организаций, реализующих межрегиональные программы.
7. При планировании мер по решению поставленной задачи полезно опираться на ассоциации бизнеса, имеющие межрегиональный характер.

## 2.2. Отношение к коррупции

Анализ других важных диспозиций респондентов во многом подтверждает выводы, сделанные по результатам изучения отношений к проблемам страны и вывод о том, что деловая и бытовая коррупции образуют единое социальное пространство.

Для предпринимателей Кыргызской Республики характерно более негативное отношение к коррупции, чем для населения в целом (в России – наоборот). Отношение к коррупции в обеих выборках характеризуется рельефными и интересными региональными контрастами. Для населения выявляются значимые различия между городом и селом: в городах чаще встречается антикоррупционная установка. Чем выше социальный интеллект, тем больше настрой против коррупции. В случае выборки предпринимателей выявлена также зависимость от организационно-правовой формы предприятий:

негативное отношение к коррупции чаще встречается у представителей государственных предприятий и фермерских хозяйств. Но этим взаимосвязи ограничиваются. В целом, напрашивается вывод, что **отношение к коррупции не является важной диспозицией в структуре массового сознания жителей Кыргызской Республики.**

**Оценка уровня коррупции** – важная диспозиция, которая анализировалась в исследовании с разных сторон.

Прежде всего, изучена оценка респондентами распространенности коррупции в целом на высшем уровне власти. Распределения частот ответов на этот вопрос в обеих выборках (их можно найти в таблицах Приложений) поражают удивительным сходством (самое большое различие – 1,2%). Примерно 60% выбирают ответ «Большинство людей в высших органах власти берет взятки». Около четверти процентов выбирают компромиссный ответ «Ни то, ни другое, примерно поровну». Оставшиеся 15% респондентов примерно поровну делятся между ответами «1. Меньшинство людей в высших органах власти берет взятки» и «Затрудняюсь ответить». Региональные различия в оценках населения выделяют Бишкек и Ош с самыми негативными оценками. Чуйскую область выделяют предприниматели своими негативными оценками. Для обеих выборок выявлены зависимости с попаданием респондентов в коррупционную ситуацию: попавшие дают более негативные оценки, что вполне естественно. Указанными связями ограничивается встроенность этой диспозиции в структуру массового сознания.

При оценке населением коррумпированности разных органов власти наихудшие оценки получили высшие органы власти, относительно которых у граждан, как правило, нет личного опыта взаимодействия. Когда предприниматели оценивают уровень коррупции в разные политические периоды новейшей истории республики, выявлена простая закономерность: чем ближе период, тем больше коррупция по оценкам респондентов. Анализ и сопоставление социально-психологических механизмов синхронного и диахронного оценивания позволил прийти к следующему выводу. Нынешняя власть является для массового сознания жителей Кыргызской Республики абстрактной и далекой сущностью, которой приписываются негативные свойства, и которая не пользуется доверием. **Но любая власть может победить коррупцию только в партнерстве с обществом, а оно способно стать партнером только в условиях доверия к власти, если не эмоционального, то хотя бы прагматичного. Это возможно сделать только в условиях полной прозрачности и постоянного делового взаимодействия.**

**Рекомендация 14. Обеспечение прозрачности власти и эффективного взаимодействия с обществом.** Часть рекомендаций, сформулированных выше, работают на эту задачу. Например, рекомендация 7 содержит меры по обеспечению законодательной деятельности. Однако обеспечение прозрачности власти – одна из самых важных задач, которая должна решаться комплексно, пронизывая всю

антикоррупционную политику и входя составной частью во все региональные или ведомственные программы.

Эти меры должны дополняться изменением масштаба, методов и стиля взаимодействия с общественными организациями и ассоциациями бизнеса. Здесь необходимо преодолеть главное препятствие, состоящее в подходах к формированию многочисленных советов, действующих при различных органах власти. Существующая практика формирования комфортных для власти составов советов резко снижает их действенность и доверие к ним общества. Должна неукоснительно выполняться норма, согласно которой составы советов формируются самими институтами гражданского общества. Иные подходы могут применяться только для формирования советов, выполняющих экспертные функции.

### 2.3. Понимание коррупции

Эта важная диспозиция анализировалась с помощью табличного вопроса. Респонденты обеих выборок должны были оценивать список возможных причин, квалифицируя их как важные или неважные. Выяснилось, что оценки респондентов обеих выборок не очень структурированы. Они склонны приписывать высокую важность всем причинам из списка. Вместе с тем, наличествуют различия в оценках, причем их иерархии оценок у граждан и предпринимателей весьма близки за редкими и естественными исключениями. Высшую оценку важности в обеих выборках получила причина «Коррупцированность власти на высшем уровне», что является не столько причиной, сколько синдромом, обеспечивающим не появление коррупции, а ее сохранение. Тем не менее, этот факт массового сознания должен учитываться властью: **никакая антикоррупционная политика не вызовет доверия, если она ограничится только противодействием низовой коррупции.**

#### **Рекомендация 15. Противодействие политической коррупции.**

Важным достоинством антикоррупционной компании в Кыргызской Республике является открытое признание проблемы политической коррупции на самом высшем уровне власти. Однако это преимущество обернется большим ущербом, если заявления не будут дополнены действиями. Еще важнее другое: открытое и последовательное противодействие политической коррупции – неременное условие формирования доверия к антикоррупционной политике в целом. Фрагменты возможной программы антикоррупционной политики содержатся в предыдущих рекомендациях (например, рекомендация 7). Однако противодействие политической коррупции должно быть важнейшей комплексной программой в составе мер антикоррупционной политики. Такая программа должна включать, как минимум, следующие компоненты:

- предотвращения влияния на судебные решения со стороны политических и административных лиц;
- изменение выборного законодательства;

- совершенствование практики процесса выборов и голосования, включая процедуры общественного контроля;
- предотвращение обмана и подкупа избирателей;
- совершенствование законодательного процесса;
- предотвращение криминального лоббизма;
- обеспечение высокого качества подготовки политических решений;
- предотвращение торговли должностями;
- формирование системы правовой, политической и публичных санкций для политических коррупционеров.

Более изощренные методы анализа данных позволили построить классификацию причин коррупции, которые разными группами респондентов оцениваются респондентами как очень важные, и сопряженную с ней классификацию респондентов, которые приписывают этим группам причин повышенную важность. Список классов таков:

- 1 – «Низкое качество институтов государственной службы»;
- 2 – «Моральное разложение власти»;
- 3 – «Зарегулированности работы бизнеса»;
- 4 – «Траектория реформ»;
- 5 – «Проблемы культуры»;
- 6 – «Дефекты институтов прав».

Абсолютное лидерство захватила первая причина: «Низкое качество институтов государственной службы» - 55% у населения и 40% у предпринимателей. С большим отрывом второе и третье место делят «Дефекты институтов права» и «Зарегулированности работы бизнеса».

В случае выборки населения выявлено, что респонденты с высоким социальным интеллектом передают повышенную важность причинам «Низкое качество институтов государственной службы» и «Моральное разложение власти». Это ровно те причины, которые время от времени обсуждаются в прессе и при обыденной коммуникации. Тем самым, публично обсуждаемые причины коррупции сужены, как правило, до одной группы, связанной с проблемами государственной службы. За этим, что еще более важно, стоят представления и о методах противодействия коррупции, концентрирующиеся вокруг тех же проблем. Такое сужение спектра проблем антикоррупционной политики повышает шансы провала политики. Все перечисленное является одним из обоснований необходимости ведения антикоррупционного просвещения, одной из обязательных задач которого должно стать расширение представления о причинах коррупции. Естественно, выявлены и контрастные региональные различия.

Классификация респондентов по выбору причин коррупции разного типа встроена в массовое сознание предпринимателей гораздо основательнее, что

подтверждается многообразием выявленных взаимосвязей с позиционными и диспозиционными переменными. На выбор типов причин коррупции влияет и масштаб бизнеса, и его организационно-правовая форма, а также различные диспозиционные переменные. Но самое интересное, что при этом **не выявляется (ослаблена или искажена) взаимосвязь между проблемами предпринимателей и причинами коррупции. Такой разрыв в структуре массового сознания является препятствием для понимания коррупции как явления, что затрудняет осмысленное и продуктивное участие активных предпринимателей в реализации антикоррупционной политики. Это еще раз подчеркивает важность антикоррупционного просвещения и еще один аспект его содержания: связь между причинами и последствиями коррупции, включая конкретные проблемы людей, возникающие в связи с коррупцией.**

### 2.3. Как победить коррупцию

Среди взаимосвязей с диспозиционными, самая контрастная и интересная - с вопросом об отношении к коррупции. Респонденты, полагающие, что коррупция – «необходимая часть нашей жизни, без этого ничего не сделать», придерживаются патриархальной точки зрения о преданности окружающего социального порядка. Если он и меняется, то только «высшими силами», поэтому они больше других рассчитывают на Президента как некую высшую силу. Прагматичные респонденты, считающие что коррупцию «можно избежать, но со взятками легче делать дела» чаще других считают, что коррупцию победить невозможно (значит, надо приспособливаться). Это типичный симптом снятия когнитивного диссонанса (об этом говорилось и выше), когда собственное аморальное поведение оправдывается незыблемой мерзостью окружающего социального порядка. Наконец, противники коррупции чаще других склоняются к необходимости бороться с коррупцией «всем миром». Эта естественная взаимосвязь является позитивным ресурсом.

Выбор стратегий также имеет свою региональную специфику, причем видны различия по оси «Север-Юг»: на юге больше концентрация пессимистов, а на севере – «карателей». Сторонники системного подхода чаще обнаруживаются в Таласской и Джалал-Абадской областях.

Установлены зависимости и с другими позиционными переменными. Получившие высшее образование чаще выбирают ответ «Прежде всего, надо устранять условия, порождающие коррупцию». Респонденты с минимальным доходом чаще рассчитывают на появление честных руководителей (патернализм), а достаточно состоятельные – на устранение причин, порождающих коррупцию. Интересных взаимосвязей с диспозиционными переменными не выявлено.

Проведенный анализ выявляет два важных факта. Первый: понимание коррупции и способы борьбы с ней оказываются весьма важными диспозициями, достаточно тесно вплетенными и в пространство социальных

позиций, и существенно взаимосвязанными с другими диспозициями. Они, бесспорно, более важны для массового сознания, чем оценки уровня коррупции. Второе: эти диспозиции во многом довольно архаичны, в них недостаточно присутствуют современные представления о коррупции, ее природе и методах противодействия ей.

Во многом, причину можно усмотреть в характере публичного дискурса относительно коррупции. Доминируют негодование и факты разоблачения. Почти не представлены сведения о расследованиях и судебных решениях, сопровождаемые анализом причин коррупции. Очень слаба линия обсуждения методов противодействия коррупции, анализа успешных и провальных примеров в разных странах. Здесь остается огромное пространство для антикоррупционного просвещения и пропаганды.

### **2.4. Отношение к антикоррупционной политике в Кыргызстане**

Граждан и предпринимателей просили ответить на два вопроса, чтобы оценить их осведомленность об антикоррупционных усилиях Президента Кыргызской Республики и оценку результативности с точки зрения респондентов.

Респонденты обеих выборок более всего осведомлены о приеме информации от граждан о фактах коррупции по телефону доверия. Предприниматели также проявляют высокую осведомленность о привлечении СМИ к пропаганде антикоррупционной деятельности. Респонденты совершенно не осведомлены о мероприятиях по повышению грамотности чиновников в области антикоррупционной деятельности. В целом респонденты из выборки населения примерно в два раза реже демонстрируют осведомленность по сравнению с предпринимателями.

При оценивании результативности антикоррупционных мер мнения граждан и предпринимателей во многом сошлись. Обе группы респондентов в большинстве своем ответили, что борьбе с коррупцией не хватает системности. На втором месте, у населения вариант «появились только первые результаты борьбы с коррупцией», тогда как у бизнеса на втором месте вариант «это лишь политическое заявление Президента без реальных результатов». Таким образом, бизнес настроен более скептически в отношении инициативы президента по искоренению коррупции.

Полученные данные позволяют утверждать, что взятый курс в политике президента верный, поскольку коррупция является одной из злободневных проблем на протяжении многих лет в Кыргызстане. Но темпы борьбы с коррупцией медленные, по оценкам респондентов, при условии, что она продолжает распространяться на рынках бытовых и деловых услуг. Население еще не видит должных результатов и от этого считает, что властями не ведется работа по искоренению коррупции.

Предпринимателей также спрашивали об их готовности принять участие в реализации антикоррупционной политики. 45% опрошенных предпринимателей выбрали ответ «Постараюсь принять участие». Даже если предположить, что половина из них хотели понравиться интервьюерам, оставшаяся почти четверть от всей выборки – мощный антикоррупционный ресурс. Это позволяет предполагать, что сформулированные выше рекомендации о возможности опоры на предпринимательство как общественный рычаг в реализации антикоррупционной политики – не пустые слова.

## **Заключение: Мониторинг и другие ближайшие шаги**

Завершая доклад, представляется полезным вернуться к медицинской метафоре, с которой начиналось Предисловие, и прежде всего к той мысли, что коррупция – это не болезнь, а боль. Коррупция – сигнал о несовершенстве, дефектах социальных институтов, в первую очередь – институтов государственного управления, как боль – сигнал о болезни. Продолжая метафору, поучительно вспомнить, что если не лечить болезнь, а пытаться просто избавиться от боли, то это может закончиться летальным исходом. Так и с коррупцией: просто гоняться за коррупционерами – это равносильно попыткам избавления от боли. Преследование коррупционеров обязательно нужно дополнять постоянным совершенствованием институтов, изыскивая проблемы, устраняя их, а потом переключаться на следующие, вновь возникающие проблемы. Болезни социальных институтов нельзя запускать, как и болезни людей.

Здесь заканчивается метафора и начинаются задачи более сложные, чем лечение человеческих болезней. Суть в том, что совершенных, идеальных, навсегда правильных институтов в природе не существует. Любые институты, включая те, которые, как нам кажется, какое-то время работают вполне удовлетворительно, рано или поздно демонстрируют новые дефекты и создают нам новые проблемы, которые порождают новую коррупцию или усугубляют уже существующую.

Институты в процессе социальной эволюции формируются как инструменты надлежащего регулирования действующих на данный момент социальных отношений между людьми. Но жизнь меняется. Меняются культура, знания, технологии, представления и потребности людей, меняются отношения между ними. И в некоторый момент институты, закрепленные законами и подкрепленные мощными организациями, начинают отставать: появляется разрыв между формальными нормами и неформальными предписаниями, между формальными институтами и условиями их функционирования. В результате институты теряют свою прежнюю эффективность. Да и помимо этого, создаваемые мыслями и практикой людей любые институты на момент их создания не бывают идеальными и всегда в момент создания несут в себе зародыши будущих проблем, например – в виде непреднамеренных негативных последствий вполне рациональных и обдуманных действий людей, движимых вполне благими намерениями. Просто социальная жизнь много сложнее любых наших представлений о ней, даже весьма изоциренных.

Описанная неустраняемая проблема оставляет нам только один выход, чтобы минимизировать ее негативные последствия для общества: нужно постоянно держать руку «на пульсе» государственных институтов, регистрируя их состояние. И тут коррупция может стать подспорьем: ведь коль скоро

коррупция – это результат неэффективности институтов, то измеряя уровень и структуру коррупции мы, тем самым, регистрируем уровень институциональной изношенности и даже локализуем отдельные дефектные зоны.

Итак, вывод очевиден: **чтобы жить в условиях работоспособных институтов, необходим постоянный мониторинг коррупции.**

Но важно учесть и еще одно обстоятельство. Власть, осуществляющая антикоррупционную политику, обязана располагать инструментами обратной связи. И это, в первую очередь, - социологический мониторинг коррупции, подобный тому, что был представлен в данном докладе. Данные о коррупции, доставляемые такими исследованиями, несопоставимо надежнее любой уголовной статистики, даже тогда, когда эта статистка эффективного и слабо коррумпированного государства. Ведь исследования, подобные представленному в данном докладе, - ни что иное как частный случай виктимологических исследований, которые сейчас регулярно проводятся во многих странах, власти которых по настоящему озабочены проблемой преступности, не зависимо от ее масштаба.

Бесспорно, такие исследования, проводимые регулярно, - это затраты. Трудно преодолеть заскоруждые стереотипы и начать тратить деньги еще и на это. Чтобы понять необходимость таких затрат, надо преодолеть два традиционных заблуждения.

Первое из них принадлежит к известной категории заблуждений, относительно которой существует расхожее выражение: «Каждый считает себя специалистом в медицине и педагогике». В еще большей степени и с гораздо более разрушительными последствиями подобное заблуждение бытует и в сфере управления социальными процессами: быть членом общества считается, как правило, достаточным основанием для того, чтобы разбираться в том, как оно устроено, как им управлять, и как управлять социальными изменениями. (Точно также, способность произвести на свет ребенка превращает человека, как само собой разумеется, в специалиста по детской психологии).

Второе заблуждение связано с ограниченной способностью сопоставлять сегодняшние затраты с завтрашними издержками. Так вот, **затраты на мониторинг коррупции несопоставимо меньше потерь от отсутствия надежной и разносторонней социологической информации о ней.**

Минимальный социологический рацион для власти, озабоченной наличием каналов обратной связи и проводящей активную и осмысленную антикоррупционную политику, таков:

- раз в семь-восемь лет – глубокая социологическая диагностика состояния общества;
- раз в три-четыре года – глубокая социологическая диагностика коррупции;

- ежегодно – ограниченный по инструментальному масштабу мониторинг уровня и структуры коррупции<sup>50</sup>.

Для задач мониторинга вполне применимы не очень сложные индикаторы, подобные тем, что использовались в данном докладе (см. подпункт 1.3.3 второй части). Процедуры анализа собранных данных вполне могут быть технологизированы.

Помимо учреждения постоянно действующего мониторинга коррупции, выполнение сформулированных в III части доклад рекомендаций предусматривает реализацию следующих мер:

1. Составление полного перечня регулирующих и контролирующих функций государственной власти с их анализом и ревизией.
2. Проведение диагностики состояния общества в Кыргызской Республике.
3. Составление списка первоочередных ведомственных антикоррупционных программ и разработка этих программ. По результатам данного исследования такой список мог бы включать следующие сферы государственных услуг:
  - верховенство права (судебная власть);
  - полицейская функция (милиция и прокуратура);
  - образование;
  - здравоохранение.
4. Разработка программы по сокращению и предотвращению политической коррупции, в том числе – в законодательной ветви власти.

Данный перечень мер следует рассматривать, как важные фрагменты программы по противодействию коррупции, разработанную на ближайшую перспективу, на основе стратегии антикоррупционной политики в Кыргызской Республике.

---

<sup>50</sup> По гамбургскому счету, данное исследование – нечто промежуточное между вторым и третьим пунктами приведенного списка.

## Список использованной литературы

1. Анतिकоррупционная политика. Фонд ИНДЕМ – Под ред. Г.А. Сатарова. М.: РА «СПАС», 2004 г.
2. Горбуз А.К., Краснов М.А., Мишина Е.А., Сатаров Г.А. Трансформация российской судебной власти. Опыт комплексного анализа. – СПб.: Норма, 2010 г.
3. Исследование теневой экономики в Кыргызской Республике. Инвестиционный круглый стол, 2012.
4. Норт Д. *Понимание процесса экономических изменений* / Пер. с англ. – Москва: Изд. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010.
5. Определение факторов, влияющих на предоставление услуг по безопасности от преступных посягательств. – Под общ. ред. Г.А.Сатарова. М.: МОНФ, Фонд ИНДЕМ, 2007 г.
6. Российская коррупция: уровень, структура, динамика : опыт социологического анализа / под ред. Г.А. Сатарова. — Москва : Фонд «Либеральная Миссия», 2013.
7. Сатаров Г.А. *Тепло душевных отношений: кое что о коррупции* / Общественные науки и современность, №6, 2002. Стр. 18 – 27.
8. Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации (на основании результатов социологического исследования, проведенного во втором полугодии 2010 г.)  
[http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1/doklad\\_kor.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1/doklad_kor.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=116f09004739f0c7a2a4eeb4415291f1)
9. Фестингер Л. Теория когнитивного диссонанса. СПб. : Ювента, 1999.
10. Франкфорт Г., Франкфорт Г.А., Уилсон Дж., Якобсен Т. *В преддверии философии. Духовные искания древнего человека* / Пер. с англ. – СПб.: Амфора, 2001.