

А.А. ЯКОВЛЕВ

Правовые институты в России в 2000–2007 годах: взгляд со стороны бизнеса*

Опыт многих стран показывает, что рыночная экономика не может эффективно функционировать без правовых институтов, обеспечивающих защиту прав собственности и исполнение контрактов. В этой связи в качестве одной из ключевых проблем российской переходной экономики традиционно называется несовершенство правовой и судебной системы. Однако сами правовые институты могут эффективно работать тогда, когда они *востребованы экономическими агентами*. Позитивное включение этого "спроса на право" в процесс развития и преобразования институциональной среды может стать мощным катализатором и ресурсом экономических реформ, открыть возможности для подчинения законотворческой деятельности удовлетворению реально существующих потребностей участников рынка в правовом регулировании и защите. Как показывает мировая практика, эффективность применения введенных таким образом правовых актов оказывается весьма высокой, поскольку они воплощают интересы экономических агентов и не только не препятствуют естественно складывающимся в экономике формам коммерческих отношений, но и кодифицируют эти формы, подкрепляют их авторитетом официального права.

Теме взаимодействия экономических агентов с правовыми институтами еще в конце 1990-х гг. был посвящен ряд интересных статей (см., например, [Hendley... 1997; Hendley, Murrell, Ryterman, 2000⁴] и др.), которые основывались на результатах опросов российских предприятий, проведенных до кризиса 1998 г. Изначально эти работы были ориентированы на вопросы использования законодательства российскими предприятиями, а также на анализ эффективности системы правоприменения (enforcement). Однако затем с появлением в конце 1999 г. специального цикла статей в журнале East European Constitutional Review ([Hendley, 1999; Pistor, 1999] и др.) обсуждение перешло в более широкую плоскость.

В частности, К. Хендли был поставлен вопрос об адекватности действующей правовой системы тому спросу на право, который существует в обществе. При этом она подчеркивала, что с точки зрения логики спрос на право должен возникать прежде

* Статья представляет собой сокращенную версию раздела коллективной монографии "Проблемы правоприменения" (под ред. Ю. Тихомирова), которая в 2008 г. будет выпущена издательством "Формула права". Работа основывается на результатах совместного проекта, реализованного мной с профессором Т. Фраем (Колумбийский университет) в 2006–2007 гг. Выражаю признательность Институту фундаментальных междисциплинарных исследований ГУ-ВШЭ за финансовую поддержку данного проекта в рамках Инновационной образовательной программы ГУ-ВШЭ.

всего у непосредственных участников экономической деятельности, поскольку для них выгоды использования закона должны быть более очевидны. Однако эмпирические данные опросов руководителей предприятий на тот момент времени свидетельствовали скорее об отсутствии у экономических агентов спроса на существующие правовые институты и давали основание для утверждений о массовом "правовом нигилизме".

Оппонируя Хендли, К. Пистор отмечала, что основанная на спросе правовая система вряд ли может развиваться в контексте фундаментальной смены режима, сопровождающейся масштабным перераспределением собственности. В этих условиях на право не будет большого спроса по той простой причине, что оно накладывает нежелательные ограничения во время "большой схватки". И государство едва ли может повлиять на этот процесс, так как оно само в этот момент оказывается объектом такой схватки, предметом борьбы между влиятельными "группами интересов".

Осознание этой фундаментальной проблемы стало поводом для разработки ряда новых экономических моделей [Sonin, 2003; Hoff, Stiglitz, 2004]. В них была показана возможность "плохого равновесия", при котором крупные частные собственники оказываются не заинтересованы в создании стабильных правовых институтов, поскольку в этом случае право ограничивало бы их устремления к дальнейшему переделу в свою пользу собственности других экономических агентов.

Эти выводы хорошо сочетались с известными примерами отторжения российской экономикой официально санкционированных процедур и правил, злоупотребления ими, а также правовой "мутации", когда вновь введенные юридические нормы и процессы использовались в целях, имеющих мало общего с замыслом разработчиков законодательства [Радыгин, Сидоров, 2000; Black, Kraakman, Tarassova, 2000]. При этом существенное расхождение между структурой предложения правовых институтов и структурой спроса на них в 1990-е гг. нивелировалось возможностью неисполнения законодательства, а также интенсивным развитием неформальных суррогатных институтов. Все это давало некоторым экспертам повод для пессимистических выводов о перманентно переходном состоянии российской экономики [Капелюшников, 2001; Hellman, 2002].

Однако эмпирические исследования 2000–2002 г. выявили начавшиеся изменения в отношении предприятий к правовым институтам [Frye, 2002^a; Развитие... 2003]. Эти изменения проявлялись не только в участвовавших обращениях в суд, но и в степени оснащенности предприятий консультативными правовыми системами, в знакомстве топ-менеджеров фирм с последними изменениями в законодательных актах, непосредственно влияющих на деятельность предприятий. Одновременно укрепление судебной и правовой системы было обозначено в числе ключевых приоритетов правительства России. В первой половине 2000-х гг. сделаны реальные шаги в части расширения финансирования судебной системы, обеспечения большей независимости судей от региональных и местных властей, создания более эффективных механизмов исполнения судебных решений.

Насколько устойчивы оказались эти новые тенденции? Что дали усилия правительства по реформированию судебной системы? В какой мере предприятия на практике используют суд для защиты своих прав и интересов? Попытаюсь ответить на эти вопросы, опираясь на сравнение результатов двух больших обследований предприятий, проведенных в 2000 и 2007 гг.

Информационная база, методология и логика исследования

Основой для анализа послужили материалы двух опросов предприятий, проведенных Левада-Центром в восьми регионах европейской части России осенью 2000 г. и весной 2007 г. Регионы обследований включали в себя Москву, Башкортостан, Воронежскую, Нижегородскую, Новгородскую, Свердловскую, Смоленскую и Тульскую области. Отбор регионов осуществлялся в 2000 г. так, чтобы в выборке были пред-

ставлены регионы разных типов – доноры и реципиенты федерального бюджета, проводящие более консервативную или более либеральную экономическую политику, прошедшие через смену губернатора или работавшие с одним и тем же губернатором с начала реформ.

В обоих обследованиях приняли участие по 500 респондентов, представлявших предприятия и организации всех отраслей экономики – за исключением сельского хозяйства и сферы социальных услуг (здравоохранение, образование и т.д.). Структура выборки была репрезентативна для экономики регионов, включенных в обследование, с поправкой на несколько более высокую долю промышленных предприятий и несколько меньшую долю торговых фирм в сравнении со структурой генеральной совокупности. Тем самым в отличие от многих работ, посвященных анализу крупного бизнеса и "олигархов", наши обследования представляют взгляды рядовых представителей российского бизнеса.

В нашей выборке примерно в равных долях были представлены промышленные компании и фирмы, работающие в секторе услуг. При этом численно преобладали небольшие предприятия (так, среди опрошенных промышленных фирм 50% имеют до 200 работников и еще 18% – от 200 до 500). В секторе услуг треть фирм имела менее 50 сотрудников и еще треть – от 50 до 150.

Около 60% промышленных предприятий выборки были созданы до 1991 г. В секторе услуг доля таких фирм заметно ниже – всего 32%. Стоит также отметить, что пятая часть всех предприятий в нашей выборке были созданы после 1998 г. (в промышленности доля таковых составляет 10%, а в секторе услуг она достигает 28%). На абсолютном большинстве опрошенных фирм (около 70% при 17% затруднившихся с ответом) есть доминирующий собственник, имеющий контроль над предприятием. При этом доля государственных предприятий (ГУП и МУП) составляет в выборке около 6%, а иностранные юридические и физические лица контролируют лишь 2,5% фирм.

Предприятия-респонденты были достаточно устойчивы. Так, 39% промышленных фирм и 64% компаний из сферы услуг характеризуют свое финансово-экономическое положение как "хорошее" и "очень хорошее". Доля фирм, увеличивших в 2000–2006 гг. свою выручку от реализации в два раза и более, составляет 38% в промышленности и 55% в секторе услуг.

Для типичной фирмы в нашей выборке характерен средний горизонт планирования – в интервале от одного года до трех лет. Каждое четвертое предприятие входит в состав бизнес-групп, на каждом пятом у топ-менеджеров есть опыт работы в органах власти, а на каждом восьмом – менеджеры, ранее работавшие в иностранных компаниях в России или за рубежом. Каждая третья фирма в промышленности и каждая десятая в сфере услуг в 2005–2006 гг. осуществляли поставки на экспорт. 37% промышленных фирм и 19% компаний-респондентов в секторе услуг проводили сертификацию своих продукции, услуг и бизнес-процессов по международным стандартам ISO-9001 и подобным. (По данным других обследований ГУ-ВШЭ этот показатель выступает хорошим индикатором активности предприятий в части внедрения технологических и управленческих инноваций.)

В качестве персональных характеристик участников нашего опроса можно отметить, что три четверти респондентов были мужчинами и четверть – женщинами. В 60% случаев это был директор предприятия и еще в 24% – заместитель директора по экономике. Половина респондентов проработали в своих фирмах свыше 10 лет и лишь 3% – менее года. Средний возраст респондентов составлял 49 лет в промышленности и 46 лет в сфере услуг. Только 6,5% респондентов не имели законченного высшего образования, при этом 10% обладали ученой степенью кандидата или доктора наук.

Обследование проводилось методом личного интервью с респондентами – руководителями предприятий. Анкета, изначально разработанная Т. Фраем для обследования 2000 г., включала свыше 150 вопросов, характеризующих состояние и эффектив-

ность государственных институтов, влияние бизнеса на экономическую политику и формы воздействия государства на бизнес.

Использование этого инструментария в обследовании 2007 г. нуждается в одном методическом комментарии. В принципе, изменение в оценках между двумя опросами возможно по двум причинам. С одной стороны, фирмы могут реагировать на объективные изменения в бизнес-среде. И именно эти изменения мы старались идентифицировать, для чего обследование 2007 г. проводилось в формате, максимально сопоставимом с 2000 г. Но с другой стороны, различия между двумя опросами могут объясняться тем, что изменились субъективные ощущения респондентов, на которых они основывались, отвечая на наши вопросы. Например, при обсуждении деятельности государственных институтов оценка "удовлетворительно" (или "3" по пятибалльной шкале) в 2007 и 2000 г. может иметь разное наполнение, если представления фирм о "нормальном" качестве государственных услуг изменились.

К сожалению, подобные "ценностные" сдвиги можно выявить только посредством углубленных интервью или отдельного специального обследования, которые были для нас недоступны в 2007 г. Тем не менее можно предположить, что в условиях бурного экономического роста последних лет представления фирм о "нормальном" качестве государственных услуг и бизнес-среды, скорее, должны были повышаться. Соответственно, опрос 2007 г. по сравнению с опросом 2000 г. с некоторой вероятностью может преуменьшать положительные изменения в деятельности государственных институтов и деловой среде.

Характеризуя содержательные акценты обследования 2007 г., важно отметить следующее. Опрос 2000 г. ставил своей целью идентифицировать ключевые элементы бизнес-среды в России с особым акцентом на такие проблемы, как эффективность государственных институтов, влияние бизнеса на политику и последствия государственного регулирования для бизнеса. Анализ этих вопросов в ряде предшествующих работ давал основания для выводов о захвате государства со стороны частного бизнеса (см., например, [Hellman, Jones, Kaufman, 2000] и др.). Исследование 2000 г., напротив, показало, что взаимоотношения между частными фирмами и региональными властями скорее могут быть охарактеризованы не как "захват", а как отношения "обмена". Те фирмы, которые по данному опросу получали поддержку и субсидии от регионов и муниципалитетов, как правило, в свою очередь, оказывали услуги региональным и местным властям и несли связанные с этим дополнительные издержки.

Наш опрос также показал достаточно высокую степень уверенности фирм в том, что действующая система арбитражных судов может защитить их права в конфликтах с другими частными фирмами. Однако они были гораздо менее уверены в том, что смогут отстоять свои законные интересы в суде в спорах с государством. При этом те фирмы, которые сомневались в возможности защитить свои права собственности в суде, в сравнении с остальными респондентами в существенно меньшей степени были готовы осуществлять инвестиции в развитие своего бизнеса. Этот результат оставался статистически значимым при контроле по широкому кругу дополнительных факторов. Таким образом, наш опрос показал, что для обеспечения лучших гарантий прав частной собственности нужна независимость судов от влияния государства и отдельных чиновников.

В числе других результатов опроса 2000 г. можно отметить, что респонденты воспринимали как неэффективные суды общей юрисдикции, судебных приставов и милицию – особенно на фоне более удовлетворительной работы арбитражных судов. Самыми важными препятствиями для развития бизнеса респонденты считали высокие налоги, частые изменения в законодательстве, высокую конкуренцию и трудности в получении кредитов. Кроме того, фирмы жаловались на нехватку компетентных менеджеров и отсутствие поддержки со стороны местных властей (подробнее о результатах опроса 2000 г. см. [Frye, 2002⁶; 2003; 2004]).

В рамках обследования 2007 г. мы постарались проверить устойчивость этих тенденций и взаимосвязей. При этом в данной статье с учетом ее фокуса на анализ отно-

**Как вы можете оценить работу государственных органов власти
в вашей области (республике)?**

	2000 г.		2007 г.	
	Промышленность	Услуги	Промышленность	Услуги
Баланс позитивных и негативных оценок	–8,9	–9,3	–3,1	–5,3
Доля оценок "удовлетворительно" (%)	50	48	59	58

шения предприятий к судам и системе правоприменения я более подробно остановлюсь на двух блоках вопросов: характеристиках бизнес-среды и эффективности государственных институтов (которые задают общую рамку для функционирования предприятий), а также на оценках судебной системы со стороны различных групп предприятий.

Общая оценка эффективности государства и условия ведения бизнеса

Среди большого числа вопросов анкеты в данном блоке использовались те, которые, на наш взгляд, в большей степени характеризовали изменения делового климата в российских регионах (или – отсутствие таких изменений) в 2007 г. в сравнении с 2000 г. В частности, ниже будут рассмотрены ответы предприятий на вопросы об общей характеристике деятельности государственных органов власти в регионе и качествах, свойственных местным чиновникам, милиции и арбитражному суду, а также на вопросы об интенсивности конкуренции, доле теневого оборота, основных препятствиях для ведения бизнеса, о доверии фирм-респондентов к их партнерам по бизнесу.

Неэффективность государства, коррумпированность чиновников были и остаются одним из главных аргументов противников модели "государственного капитализма", к которой Россия неуклонно движется в последние годы. Власть со своей стороны предпринимала и предпринимает попытки выйти из сложившегося состояния "плохого равновесия" – инициируя судебную и административную реформы, выводя органы внутренних дел из-под контроля региональных властей и т.д. Каковы результаты этой политики?

По данным таблицы 1 видно, что общая оценка деятельности региональных органов власти (по 5-балльной шкале – от "очень плохо" до "очень хорошо") за 7 лет практически не изменилась и остается чуть ниже отметки "удовлетворительно". При этом заметно (примерно в 1,5 раза) сократилась доля как позитивных, так и негативных оценок и вырос удельный вес нейтральных ответов.

Рассмотрение деятельности отдельных государственных органов даже несколько улучшает эту картину. Так, для 14 органов власти, деятельность которых респондентов просили оценить в 2000 и 2007 гг., средняя балансовая оценка немного выросла – с +3,1 до +4,5. При этом заметно улучшились оценки региональных органов власти (губернатор, областная дума и областная администрация) и ухудшились оценки деятельности местных властей (мэр и его администрация, а также городская дума). Положительные балансовые оценки в 2007 г. были характерны для правоохранительных органов (арбитражный суд, суды общей юрисдикции, прокуратура) за исключением милиции, для которой баланс позитивных и негативных оценок оставался заметно ниже нуля. В целом, если в 2000 г. респондентами наиболее высоко оценивалась деятельность налоговой инспекции, мэра и городской администрации, то в 2007 г. по со-

**Усредненный баланс позитивных и негативных оценок деятельности
региональных чиновников, милиции и арбитражного суда**

	2000 г.		2007 г.	
	Промышленность	Услуги	Промышленность	Услуги
Чиновники областной и городской администраций, различных инспекций	–14,2	–20,9	–24,1	–36,9
Милиция	–20,7	–26,2	–19,2	–28,0
Арбитражный суд	7,9	10,3	19,0	9,6

поставимому кругу органов власти в тройке "лидеров" оказывались налоговая инспекция, арбитражный суд и губернатор.

В дополнение к общим вопросам респондентов также попросили по шести параметрам оценить деятельность представителей трех органов власти, с которыми фирмам чаще приходится иметь дело. В таком качестве рассматривались региональные чиновники, милиция и арбитражный суд. Респондентов просили сказать, в какой степени всем этим органам свойственны объективность, профессионализм, отсутствие коррупции, оперативность, доступность и независимость в принятии решений. В таблице 2 показаны балансовые оценки деятельности региональных чиновников, милиции и арбитражного суда, усредненные по этим шести параметрам. Из нее видно, что деятельность чиновников и милиции при рассмотрении ее отдельных составляющих воспринимается респондентами негативно, при этом фирмы из сектора услуг дают более низкие оценки. В 2007 г. отношение к милиции практически не изменилось, а мнение респондентов о региональных и местных чиновниках заметно ухудшилось. Напротив, арбитражный суд уже в 2000 г. оценивался скорее позитивно, а в 2007 г. эти оценки несколько улучшились – правда, исключительно за счет промышленных предприятий.

Необходимо также отметить, что во всех трех случаях в 2007 г. заметно сократилось число респондентов, затруднившихся с ответом (с 36% до 20% для арбитражного суда, с 31% до 13,5% для милиции и с 26% до 13,5% для чиновников). То, в какую группу переходили эти респонденты, в значительной степени предопределяло изменение оценок между 2000 и 2007 г. Для арбитражных судов и милиции сокращение группы "затруднившихся с ответом" сопровождалось ростом числа позитивных оценок (правда, для милиции столь же заметно выросло число негативных оценок, что сохранило примерно на том же уровне балансовые оценки, приведенные в таблице 2). В случае с чиновниками размывание этой группы не дало никакого прироста положительных оценок, что в итоге привело к заметному падению балансовых оценок. При этом во всех трех случаях доля положительных ответов была выше при оценке профессионализма и доступности соответствующих представителей государства и ниже – в оценках отсутствия коррупции и независимости при принятии решений.

Таким образом, в целом, по мнению предпринимателей, в совершенствовании государственных институтов не наблюдается особого прогресса. Несколько лучше других выглядит лишь арбитражный суд. Эти тенденции интересно сопоставить с изменениями, происходившими в самой бизнес-среде, – включая интенсивность конкуренции, долю неучтенного оборота, уровень доверия между предприятиями, а также рейтинг ключевых проблем, с которыми сталкиваются российские фирмы.

Вопрос о конкурентной среде в 2000 и 2007 гг. задавался в разных формулировках, что несколько затрудняет динамические сопоставления. В 2000 г. респондентов просили лишь указать "географическое происхождение" их основных соперников на рынке. В 2007 г. участников опроса попросили оценить интенсивность конкуренции (в терми-

Фирмы с разной интенсивностью конкуренции в разных сегментах рынка (в %)

2007 г.	Промышленность	Услуги
Сильная конкуренция хотя бы на одном сегменте	62,2	55,9
Конкуренция не очень сильная или практически отсутствует на всех сегментах	28,2	33,1
Конкуренция практически отсутствует на всех сегментах	8,0	6,9
Затрудняюсь ответить	1,5	4,1

нах "очень сильная", "не очень сильная", "практически нет") для пяти категорий потенциальных конкурентов. В таком качестве были выделены пять сегментов. Это предприятия, расположенные: в том же регионе, в других регионах России, в странах СНГ, в развитых странах Западной Европы, США, Канады, Японии, в менее развитых странах (Восточная Европа, Балтия, Китай, Турция и др.).

Несмотря на различие в формулировках вопросов, можно отметить, что хотя предприятия выделяют высокую конкуренцию как одно из заметных препятствий для развития бизнеса, по сути не изменилось число фирм, которые практически не испытывают конкуренции. В 2007 г. их доля составила 7,5% при 2,8% затруднившихся с ответом – против 9,5% в 2000 г. (при отсутствии в анкете варианта "затрудняюсь с ответом"). При этом, как видно по данным 2007 г. (см. табл. 3), около 30% респондентов сталкиваются лишь со слабой конкуренцией, либо практически не испытывают конкурентного давления.

В отношении фирм, указавших на наличие сильной конкуренции со стороны хотя бы одной из пяти указанных выше категорий фирм, можно отметить следующее. В промышленности с сильной конкуренцией со стороны других предприятий своего региона сталкивались 33,6% фирм, со стороны предприятий из других регионов – 34,3%, а со стороны производителей из дальнего зарубежья – примерно каждое шестое предприятие (17,6%). В секторе услуг, как и в 2000 г., основное конкурентное давление исходило от других фирм из того же региона (93% ответов среди всех фирм, отметивших наличие сильной конкуренции, или 52% в целом по подвыборке сектора услуг). Правда, одновременно несколько выросла доля фирм, конкурирующих с компаниями из других регионов России: если в 2000 г. в числе своих основных конкурентов их упоминали 14% респондентов, то в 2007 г. острую конкуренцию на этом сегменте испытывали 17% участников опроса. Влияние конкурентов из СНГ и дальнего зарубежья осталось маргинальным (сильную конкуренцию с их стороны отмечали менее 5% опрошенных фирм).

Таким образом, несмотря на растущую интеграцию России в глобальную мировую экономику, большинство отечественных предприятий пока еще не испытывает сильного конкурентного давления. При этом их основными конкурентами являются другие российские предприятия из этого же или соседних регионов.

Для того, чтобы оценить *долю теневого оборота*, респондентов спросили: "Приблизительно какой процент реального оборота средств указывается в отчетности *другими* предприятиями (организациями), занятыми в вашей сфере бизнеса в вашем регионе?". Такая "косвенная" формулировка позволяла в принципе получить ответ от респондентов, поскольку на прямой вопрос о доле неучтенного оборота на данном предприятии просто никто не стал бы отвечать. Вместе с тем при интерпретации полученных данных мы исходили из того, что в силу деликатности обсуждаемого вопроса оценки респондентов во многом будут основываться на их собственном практическом опыте.

В первую очередь можно отметить, что в 2007 г. почти в два раза (с 48% до 27,5%) сократилась доля тех, кто затруднились с ответом на этот вопрос. Расчет средних оценок, сделанный без учета затруднившихся с ответом, показал, что в 2000 г. в официальной отчетности как в промышленности, так и в секторе услуг отражалось примерно 76% реального оборота. Соответственно, теневой оборот составлял около 24%. В 2007 г., по мнению респондентов, неучтенный оборот сократился в промышленности (до 19%), но в секторе услуг остался на уровне 2000 г. При этом в обоих секторах улучшились оценки небольших предприятий (до 200 и 201–500 занятых в промышленности; до 50 занятых в секторе услуг) и, напротив, несколько ухудшились оценки наиболее крупных предприятий – особенно в сфере услуг. Кроме того, в обоих секторах заметно (на 12% и на 18%) увеличилась доля ответов, лежащих в интервале от 60% до 90%, и сократилась доля чрезвычайно низких оценок, свидетельствующих о том, что в отчетности отражается менее 50% реального оборота. Тем самым можно говорить об определенном выравнивании оценок (что говорит о большей их объективности), а также о том, что неучтенный оборот стал всеобщим явлением – практически любое легально действующее предприятие сегодня скрывает часть своих операций и доходов.

Анализ *факторов, препятствующих ведению бизнеса*, основывался на ответах респондентов на вопрос, включавший закрытый перечень такого рода факторов. Каждый из них предлагалось оценить по пятибалльной шкале, где единица означала, что данный фактор не создает никаких препятствий, а пять – создает очень серьезные препятствия. В таблице 4 показана доля фирм, отметивших высокую и очень высокую значимость для соответствующих факторов в 2000 и 2007 гг.

В качестве комментария к этой таблице можно отметить возросшую общую требовательность бизнеса. Так, в промышленности в среднем по всем факторам ответ "значимое" и "очень значимое препятствие" в 2007 г. дали 35,4% респондентов против 31,5% в 2000 г. (Эта разница в 3,9% кажется не очень большой, но необходимо подчеркнуть, что она распространяется на все факторы, которые могли рассматриваться как препятствия для бизнеса.) При этом, как и в 2000 г., мелкие предприятия сталкиваются с более серьезными проблемами. Так, среди промышленных предприятий с численностью до 200 работников ответ "значимое" и "очень значимое препятствие" в 2007 г. в среднем по всем факторам выбрали 37,4% респондентов, среди крупных предприятий с численностью свыше 1000 работников – только 29%.

В целом в 2007 г. по сравнению с 2000 г. видны ощутимые улучшения по трем параметрам: ставки налогов, доступ к кредитам, частота изменений в законодательстве и нормативных актах. Незначительное улучшение также наблюдается по такому параметру, как вмешательство государства в деятельность предприятия. Ухудшение условий ведения бизнеса было связано с обострением дефицита управленческих кадров, усилением конкуренции и возрастанием коррупции среди чиновников. Кроме того, для промышленных предприятий более острой проблемой стало отсутствие поддержки со стороны региональных и местных властей, а для предприятий сферы услуг более значимым ограничением стал низкий уровень развития инфраструктуры.

В итоге как в промышленности, так и в сфере услуг высокие ставки налогов все же остаются на первом месте в общем рейтинге препятствий для развития бизнеса. (Это, правда, результат, типичный для опросов предприятий во всех странах мира.) Но в промышленности практически такую же значимость приобрел дефицит квалифицированных рабочих (этот фактор не назывался в опросе 2000 г.), а без учета мелких предприятий с численностью до 200 работников в промышленности этот фактор выходит на первое место. На третьем месте в рейтинге ограничений для развития в промышленности оказывается давление естественных монополий (этот вопрос также не приводился в опросе 2000 г.; появление его в анкете, наверное, отчасти может объяснять относительно низкую значимость для промышленных предприятий в 2007 г. такого фактора, как уровень развития инфраструктуры). В сфере услуг второе–третье

Таблица 4

Насколько препятствуют развитию предприятия...
(доля ответивших данное предприятие как "серьезное" и "очень серьезное", в %)

	Предприятия (по числу занятых)									
	2007 г.					2000 г.				
	Промышленность					Услуги				
	до 200	201-500	501-1000	более 1000	Всего	до 50	51-150	более 150	Всего	
Отсутствие поддержки со стороны властей	39,4	43,5	36,4	32,5	38,5	29,1	30,4	28,7	29,4	Всего
Недостаток квалифицированных менеджеров	37,9	43,5	43,2	42,5	40,5	31,6	44,3	36,8	37,6	Всего
Недостаток квалифицированных рабочих	58,3	73,9	61,4	60,0	61,8	25,3	44,3	49,4	40,0	Всего
Низкий уровень развития инфраструктуры	15,9	10,9	20,5	10,0	14,9	22,8	24,1	20,7	22,4	Всего
Сильная конкуренция	43,9	52,2	43,2	37,5	44,3	54,4	36,7	34,5	41,6	Всего
Высокие ставки налогов	62,9	71,7	56,8	55,0	62,2	59,5	50,6	49,4	53,1	Всего
Трудности в получении кредита	29,5	17,4	20,5	20,0	24,4	21,5	26,6	18,4	22,0	Всего
Частые изменения в законодательстве и нормативных актах	50,8	34,8	31,8	30,0	41,6	41,8	44,3	39,1	41,6	Всего
Коррупционность государственных чиновников	31,8	21,7	22,7	22,5	27,1	41,8	41,8	32,2	38,4	Всего
Вмешательство государства в деятельность предприятия	14,4	10,9	13,6	5,0	12,2	16,5	20,3	14,9	17,1	Всего
Рекет криминальных структур и правоохранительных органов	13,6	10,9	6,8	5,0	10,7	16,5	11,4	11,5	13,1	Всего
Недобросовестная конкуренция на рынке	31,8	39,1	40,9	22,5	33,2	32,9	35,4	27,6	31,8	Всего
Давление естественных монополий: энергетика, связь и др.	56,1	47,8	43,2	35,0	49,2	31,6	40,5	29,9	33,9	Всего

места делят "сильная конкуренция" и "частые изменения в законодательстве и нормативных актах".

В числе прочих различий можно отметить, что при ухудшении абсолютных оценок коррупция среди чиновников для промышленных предприятий остается малозначимым фактором (7 место из 10 в 2000 г. и 9 из 13 в 2007 г.)¹. Напротив, для предприятий сферы услуг коррупция может быть отнесена к факторам средней значимости (5 место в 2000 г. и также 5 место в 2007 г. – несмотря на увеличение числа факторов, включенных в анкету). При этом в промышленности проблему коррупции острее ощущают мелкие предприятия (до 200 работников), а в сфере услуг – мелкие и средние (до 50 и 51–150 работников). Для этих двух групп предприятий в секторе услуг коррупция перемещается на 3–4 места в общем рейтинге ограничений для развития бизнеса.

Таким образом, при улучшении ситуации с налогами, доступом к кредитам и стабильностью госрегулирования можно говорить об обострении проблем с кадрами и производственной инфраструктурой (включая усиление давления естественных монополий). При этом, несмотря на регулярные антикоррупционные кампании, инициируемые федеральным правительством, можно говорить о своего рода "привыкании" к коррупции. Она все более воспринимается предприятиями как обыденное явление, а на ее финансирование идет значительная часть неучтенного наличного оборота, ставшего столь же обыденным феноменом.

На этом фоне достаточно характерными выглядят данные об уровне доверия к контрагентам по бизнесу. Неформальные транзакции требуют достаточно высокого уровня доверия между их участниками. И данные наших опросов показывают, что вопреки устойчивым представлениям о тотальном дефиците доверия в российской экономике и обществе уже в 2000 г. большинство наших респондентов (свыше 70%) в обоих секторах были склонны доверять другим предпринимателям из своего города в том, что они выполняют свои обязательства перед партнерами по бизнесу. При этом различия в оценках респондентов, представлявших предприятия разных размеров, были незначительными. К 2007 г. уровень доверия даже повысился при одновременном сокращении числа респондентов, затруднившихся с ответом. В промышленности 90% респондентов, отвечая на этот вопрос, выбрали варианты "да, можно доверять" или "скорее, можно доверять". В секторе услуг подобные ответы дали 82%.

Но подчеркну еще раз, что вопрос касался уровня доверия к предпринимателям из своего региона. Тем самым, на мой взгляд, можно говорить о формировании и укоренении своего рода неформальных деловых сетей между "инсайдерами", включающими местные предприятия и представителей местных властей. Такие деловые сети могут помогать "инсайдерам", защищая их от конкурентного давления извне. Одновременно для новых игроков ("аутсайдеров"), не знающих местных "обычаев делового оборота", наличие подобных неформальных деловых сетей будет осложнять ведение бизнеса в регионе.

Как работает судебная система?

Хотя по данным статистики Высшего арбитражного суда (ВАС) число дел, которые ежегодно рассматриваются арбитражными судами, выросло с 2000 по 2006 г. более чем в два раза (с 539 тыс. до 1095 тыс.), по данным наших опросов предприятия в среднем стали несколько реже обращаться в арбитражный суд. Если в 2000 г. 45% наших респондентов заявили, что в течение последних двух лет они хотя бы один раз об-

¹ Следует отметить, что другие исследования бизнес-элиты в России также отмечали меньшую значимость коррупции как препятствия для ведения бизнеса в сравнении с высокими налогами, непредсказуемостью регулирования и некоторыми другими факторами. Более подробно см. [Hendley, Murrel, Ryterman, 2000⁶; Hellman... 2000].

Причины нарушения прав предприятий

Экономические права и интересы фирмы в предшествующие 2 года	2000 г.			2007 г.		
	Всего	Промышленность	Услуги	Всего	Промышленность	Услуги
...не нарушались	153	83	70	255	129	126
...нарушались	342	187	155	252	133	119
<i>в том числе в связи (в % от числа отметивших нарушение прав)</i>						
1) ...с нарушением обязательств по расчетам	61	67	53	49	43	56
2) ...с нарушением договора по сделке	49	47	50	46	56	36
3) ...с применением налогового законодательства	37	42	30	24	25	24
4) ...с взысканием госорганами обязательных платежей и санкций	35	36	32	14	17	11
5) ...с применением госорганами власти и органами местного самоуправления ненормативных актов	20	17	25	12	9	14
6) ...с нарушением обязательств о признании права собственности	12	14	10	12	14	11

ращались в арбитражный суд для защиты своих законных прав и интересов, то в 2007 г. таких респондентов было 36%.

Это расхождение официальной судебной статистики и опросных данных, возможно, связано с тем, что значительную долю среди дел, рассматриваемых арбитражными судами в последние годы, занимали иски налоговых органов против отсутствующих должников (фирм-однодневок). Очевидно, опросы реально действующих предприятий не учитывают подобных судебных разбирательств. Вместе с тем меньшая частота обращений предприятий в суд в рамках собственно опросных данных может быть связана с меньшей частотой нарушения их прав – если в 2000 г. почти 70% фирм-респондентов отметили нарушение своих экономических прав и интересов, то к 2007 г. доля таких фирм сократилась до 50%. С чем были связаны нарушения прав хозяйствующих субъектов? Подавляющее число ответов (свыше 85%) в обоих опросах пришлось на нарушения, показанные в таблице 5.

Как видно из таблицы 5, общий рейтинг причин нарушения прав не изменился: первые два места делят нарушения обязательств по расчетам и нарушения договора по сделке. Три следующих позиции в рейтинге занимают нарушения прав предприятий, так или иначе связанные с государственным регулированием, – действие налогового законодательства, взыскание обязательных платежей и санкций, применение местными и региональными властями ненормативных актов. Нарушения обязательств о признании прав собственности в обоих случаях занимают последнюю строчку. При этом по всем позициям (за исключением последней) снизилась частота упоминаний. Это общее снижение конфликтности отношений фирм с их контрагентами проявляется также в том, что в 2007 г. заметно – до 1,85 против 2,51 в 2000 г. – сократилось среднее число ответов, выбранных респондентами для характеристики нарушений их прав.

Вместе с тем весьма интересна следующая тенденция. Доля фирм, говоривших о нарушении обязательств по расчетам и по договорам, в общем числе фирм, отмечавших нарушение их прав, в 2007 г. даже немного выросла в сравнении с 2000 г. – с 73% до 75%. Напротив, доля фирм, которые сталкивались с нарушениями их прав со стороны государства (варианты ответа 3, 4 и 5 в таблице 5), довольно заметно сократилась – ес-

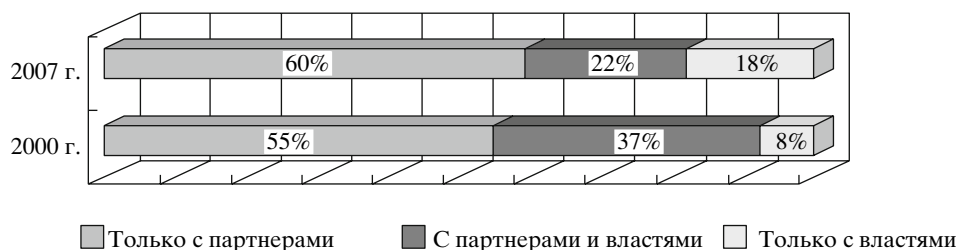


Рис. 1. С кем судились фирмы-респонденты в 2000 и 2007 гг.

ли в 2000 г. какое-либо из этих нарушений отмечали 53% фирм, то в 2007 г. их упоминали лишь 32,5% респондентов. Можно также отметить еще одно любопытное обстоятельство: среди тех, кто отмечал нарушения своих прав в 2007 г., заметно выше была доля фирм, планировавших осуществить крупные инвестиции в ближайшие 12 месяцев.

Какая доля фирм защищала свои права и интересы в суде и с кем именно они судились? Хотя, как уже говорилось, общее число обращений в суд по нашей выборке сократилось, фирмы, отметившие нарушение своих прав и интересов, чаще стали использовать судебные механизмы для урегулирования споров. Если в 2000 г. в суд обращались 66% таких фирм, в 2007 году их стало 72%.

По опросу 2007 г. из общего числа фирм, обращавшихся в суд, пытались разрешить свои конфликты с государством 40% предприятий, а с партнерами – 82%. При этом по сравнению с 2000 г. довольно заметно (с 8% до 18% – см. рис. 1) выросла доля фирм, которые судились исключительно с государством. И если в 2000 г. с властями чаще судились промышленные предприятия, то в 2007 г. конфликты с государством стали более характерны для фирм из сектора услуг.

Распределение по размерам фирм, решавших споры в суде, заметно смещено в сторону крупных компаний. Так, в промышленности среди них оказывается 44% предприятий, имеющих свыше 500 работников, хотя в целом по выборке в эту размерную группу попадают лишь 31,8% промышленных фирм (см. табл. 6). Фирмы, сталкивавшиеся с нарушениями своих прав, но не обращавшиеся в суд, в промышленности по размерам оказываются ниже средних, а в секторе услуг – практически соответствуют средним по выборке.

Можно также отметить, что механизмы судебной защиты в 2007 г. гораздо чаще использовали предприятия – члены бизнес-ассоциаций. Почему, тем не менее, значительная доля фирм, сталкивающихся с нарушением своих прав и интересов, не обра-

Таблица 6

Группировка по размерам предприятий-респондентов, обращавшихся и не обращавшихся в суд в последние два года (опрос 2007 г., в %)

	Промышленность			Услуги		
	до 100 работ- ников	101–500 работ- ников	свыше 500 работ- ников	до 50 работ- ников	51–150 работ- ников	свыше 150 работ- ников
Права фирмы не нарушались	32,6	41,9	25,6	38,9	28,6	32,5
Права нарушались, но в суд фирма не обращалась	40,0	37,1	22,9	31,0	31,0	37,9
Решали споры через суд	19,8	36,3	44,0	20,0	40,0	40,0
В целом по данному сектору	29,0	39,2	31,8	31,7	32,6	35,7

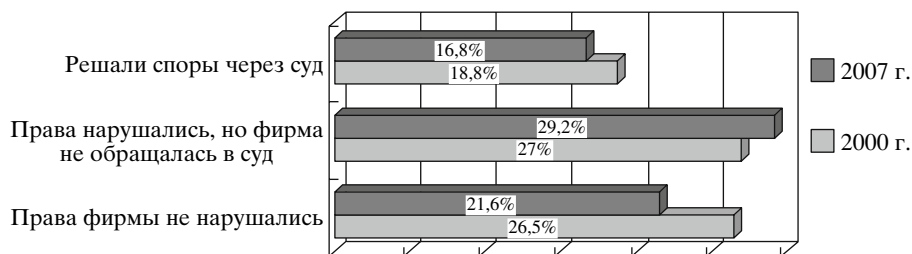


Рис. 2. Средние оценки оборота, не отражаемого в отчетности, на предприятиях, обратившихся и не обратившихся в суд

щались в суд? В таблице 7 приведены пять наиболее часто упоминаемых причин отказа от обращения в суд в 2007 и 2000 гг. Каждый из других предложенных вариантов ответа (не было денег на судебные расходы; удовлетворение иска потребовало бы больших неофициальных расходов; была нежелательна огласка конфликта; существовала опасность угрозы со стороны ответчика; несущественность наказания за нарушение соответствующих норм закона; длительность рассмотрения спора в суде) в обоих опросах отмечен менее чем 10% респондентов.

Как следует из данных таблицы 7, в подавляющем большинстве случаев отказ от обращения в суд был связан с возможностью урегулирования спора во внесудебном порядке. Из существенных изменений можно отметить, что в 2000 г. второй по значимости причиной были сомнения респондентов в исполнении принятого судом решения (30% ответов). В 2007 г. эта причина переместилась на пятое место (12%) – что свидетельствует об улучшении системы правоприменения.

Также можно обратить внимание на достаточно большое число ответов "обращение в суд было нецелесообразно с точки зрения перспектив развития бизнеса" (20% в 2000 г. и 23% в 2007 г.). В этой связи весьма любопытно различие в оценках теневого оборота в своих секторах бизнеса, сделанных разными группами фирм в 2007 и 2000 г. (см. рис. 2). Как видим, в обоих опросах фирмы, не обращавшиеся в суд, отличались

Таблица 7

Почему предприятия не обращались в суд? (в %)

	2007 г.			2000 г.		
	Всего	Промышленность	Услуги	Всего	Промышленность	Услуги
Была возможность урегулировать спор без обращения в суд	65	72	55	63	61	65
Это было нецелесообразно с точки зрения перспектив развития бизнеса	23	24	21	20	14	27
Не было никакой надежды на объективное рассмотрение иска в суде	17	15	21	15	15	15
Нечеткость норм законодательства не позволяла с уверенностью рассчитывать на решение суда в нашу пользу (2000 г. – не были уверены в решении суда в нашу пользу)	17	20	14	20	20	18
Не было никакой надежды на исполнение решения суда, даже если бы оно было принято в нашу пользу	12	15	7	30	35	25

Характеристики арбитражного суда по мнению респондентов в 2007 и 2000 гг.*

Оценки по всей выборке	2007 г.	2000 г.
Объективность	+28	+20
Профессионализм	+37	+30
Отсутствие коррупции	-3	-4
Оперативность	-9	-12
Доступность	+28	+25
Независимость в принятии решений	+7	+1
Оценки тех, кто судился		
Объективность	+30	+30
Профессионализм	+39	+34
Отсутствие коррупции	-5	+1
Оперативность	-25	-5
Доступность	+22	+42
Независимость в принятии решений	+8	+13

* В таблице приведены балансовые оценки, рассчитанные как разность между долей респондентов, давших ответ "данное качество скорее свойственно арбитражному суду в нашей области (республике)", и долей респондентов, выбравших вариант ответа "скорее не свойственно".

более высокими оценками теневого оборота в своих секторах деятельности. При этом, если для остальных предприятий средние оценки теневого оборота в 2007 г. в сравнении с 2000 г. снизились, то в этой группе они, напротив, возросли (с 27% до 29%). По моему мнению, эти данные косвенно свидетельствуют о том, что многие фирмы не могут использовать судебные механизмы для разрешения конфликтов в силу высокой доли теневой составляющей в своей деятельности.

Наши опросы также позволяли оценить отдельные стороны деятельности арбитражных судов – такие, как объективность, профессионализм, отсутствие коррупции, оперативность, доступность, независимость в принятии решений. Выше при анализе эффективности государственных институтов (см. табл. 2) я уже использовал эти данные и, согласно усредненным оценкам респондентов, по всем этим параметрам в обоих опросах арбитражные суды выглядели лучше, чем региональные чиновники и милиция.

Вместе с тем очевидно, что более корректными подобные оценки будут со стороны тех фирм, которые непосредственно сами обращались в суд. Ответы же остальных фирм в значительной мере будут формироваться с "чужих слов" – будь то публикации в СМИ или оценки коллег по бизнесу. Тем не менее эти оценки "сторонних наблюдателей" оказывают заметное влияние на формирование общего мнения об арбитражном суде в российском бизнес-сообществе. В этой связи в таблице 8 приведены усредненные оценки качеств арбитражного суда, сделанные в целом по выборке (верхняя часть таблицы), и ответы тех фирм, которые реально участвовали в судебных разбирательствах (нижняя часть таблицы).

Как видим, в 2000 г. оценки "практиков" по всем параметрам были лучше средних значений по выборке. Это позволяет предположить, что в 2000 г. в действительности суды работали лучше, чем говорилось в СМИ и чем было принято о них думать в бизнес-сообществе.

В 2007 г. разброс оценок между разными группами респондентов (фирмы, не сталкивавшиеся с нарушениями своих прав; фирмы, ущемленные в правах, но не обращавшиеся в суд; фирмы, решавшие споры в суде) резко сократился. При этом оценки "практиков" по 4 из 6 параметров ухудшились. Особенно это касается оперативности

Сможет ли фирма защитить свои законные интересы в суде в споре с..?

(доля позитивных и негативных ответов, в %)

	"Да" или "скорее, да"	"Нет" или "скорее, нет"
2000 г.		
1. Органами власти	39,2	41,3
2. Другими предприятиями	76,4	6,0
2007 г.		
1а. Федеральными органами власти	39,3	47,2
1б. Региональными и местными органами власти	45,4	41,7
2 а. Госпредприятиями – контрагентами по бизнесу	69,6	16,6
2 б. Частными предприятиями – контрагентами по бизнесу	83,0	6,1

и доступности, по которым оценки упали сразу на 20 пунктов. В результате общая балансовая оценка, усредненная для шести рассматриваемых параметров, в группе практиков в 2007 г. оказалась даже немного ниже, чем в 2000 г.: +11,5 против +19,0. Данное изменение, на мой взгляд, может быть связано не столько с ухудшением работы судов, сколько с возросшим уровнем требований бизнеса.

Тем не менее в целом наши данные позволяют утверждать, что арбитражный суд достаточно неплохо оценивается бизнесом с точки зрения профессионализма, объективности и доступности. Проблемы арбитража связаны с его низкой оперативностью, коррупцией и отсутствием достаточной независимости в принятии решений.

Вместе с тем, как показали результаты обоих опросов, эффективность судебной защиты существенно зависит от того, кто является вашим оппонентом в суде. В частности, вероятность выиграть в суде спор с государственными органами респонденты оценивают намного ниже, чем вероятность позитивного решения в конфликте с частными контрагентами. Так, отвечая на вопрос "В случае возникновения экономического спора с государственными органами власти или органами местного самоуправления удастся ли вашему предприятию отстоять свои законные интересы через арбитражный суд?" в 2000 г. ответы "да" или "скорее, да" давали 39% респондентов – против 76% утвердительных ответов для споров с другими предприятиями.

В 2007 г. с учетом изменения соотношения сил между федеральными и региональными органами власти, а также усиления позиций госкомпаний мы несколько изменили формулировку данного вопроса, разделив споры с федеральными и региональными органами власти, с государственными предприятиями и с частными фирмами. Результаты показаны в таблице 9. Как можно видеть, ситуация в целом повторяется. По мнению респондентов, наименее вероятно отстоять свои интересы в споре с федеральными органами (38% респондентов в промышленности и 41% в секторе услуг). Напротив, вероятность выиграть в споре с другими частными предприятиями оценивается как весьма высокая, сомневаются в этом лишь 6% опрошенных фирм при 11% затруднившихся с ответом. При этом в обоих секторах большая уверенность в своих силах как в спорах с частными контрагентами, так и в спорах с госорганами характерна для крупных предприятий.

Наконец, если фирма выиграла в суде против государства, вероятность исполнения этого судебного решения также оказывается существенно ниже, чем в случае, когда ответчиком выступают частные контрагенты. Правда, в отличие от ситуации с самими судебными разбирательствами, здесь в 2007 г. произошло некоторое улучшение. В частности, 38,5% фирм полагают, что смогут добиться исполнения решения, вынесенного в их пользу в споре с федеральными органами, и 44% – в споре с региональными властями (против лишь 28% для всех госорганов в 2000 г.). При этом опрос 2007 г.

подтвердил закономерность, выявленную на данных 2000 г.: если фирма сомневается в том, что сможет выиграть в суде спор с государственными органами, то при прочих равных условиях такая фирма оказывается менее склонной к осуществлению инвестиций.

* * *

Подводя итоги, можно констатировать, что, по мнению руководителей предприятий, за прошедшие семь лет суды и система правоприменения в России изменились в лучшую сторону. Это особенно заметно на фоне стагнации большинства других государственных институтов. Индикатором позитивной динамики является сокращение доли предприятий, которые сталкивались с нарушениями своих прав и интересов, а также снижение числа фирм, отмечавших нарушения своих прав со стороны государства (в связи с применением налогового законодательства, взысканием госорганами обязательных платежей и санкций или применением органами власти ненормативных актов). Заметный прогресс наблюдался в том, как фирмы оценивали вероятность исполнения судебных решений.

В целом достаточно показателен ответ руководителей предприятий на обобщающий вопрос "Как вы думаете, в ходе судебной реформы в 2005–2006 гг. эффективность деятельности арбитражных судов в вашем регионе (республике) выросла, осталась без изменений или снизилась?" Среди наших респондентов 36% (без учета затруднившихся с ответом) отметили рост эффективности арбитражных судов и только 4% придерживались противоположной точки зрения.

Вместе с тем проблемными для арбитражных судов остаются коррупция и неоперативность в принятии решений. Опрос 2007 г. также подтвердил сохраняющееся неравноправие государства и частных фирм при рассмотрении дел в суде. Если применительно к спорам с частными контрагентами большинство наших фирм-респондентов были уверены в том, что смогут защитить свои интересы в суде, то вероятность выиграть в суде против государства рассматривается ими как весьма низкая. Одно из общеэкономических следствий этого – фирмы, которые сомневаются в том, что могут выиграть в суде в спорах против государства, заметно менее склонны к осуществлению крупных инвестиций в ближайшие 12 месяцев. Тем самым повышение независимости суда объективно оказывается одним из факторов экономического роста.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Капелюшников Р. "Где начало того конца?.." (заметки об институциональной природе переходных обществ) // Вопросы экономики. 2001. № 1.

Радыгин А., Сидоров И. Российская корпоративная экономика: сто лет одиночества? // Вопросы экономики. 2000. № 5.

Развитие спроса на правовое регулирование корпоративного управления в частном секторе. М., 2003.

Black B., Kraakman R., Tarassova A. Russian Privatization and Corporate Governance: What Went Wrong? // Stanford Law Review. 2000. Vol. 52.

Frye T. Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // Europe-Asia Studies. 2002⁶. Vol. 54. № 7.

Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // American Political Science Review. 2004. Vol. 98. Issue 3. August.

Frye T. Markets, Democracy, and New Private Business in Russia // Post-Soviet Affairs. 2003. Vol. 19. № 1. January.

Frye T. The Two Faces of Russian Courts: Evidence from a Survey of Company Managers // East European Constitutional Review. 2002^a. Vol. 11. № 1/2. Winter/Spring.

Hellman J. Russia's Transition to a Market Economy: A Permanent Redistribution? // Russia After the Fall. Washington, 2002.

Hellman J.S., Jones G., Kaufman D. Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition // Paper prepared for the ABCDE 2000 Conference. Washington (D.C.), April 18–20, 2000.

Hellman J, Jones G, Kaufmann D., Schankerman M. Measuring Governance and State Capture: The Role of Bureaucrats and Firms in Shaping the Business Environment. World Bank Working Paper 2312. Washington, 2000.

Hendley K. Rewriting the Rules of the Games in Russia: Neglected Issue of the Demand for Law // East European Constitutional Review. 1999. № 4.

Hendley K., Ickes B.W., Murrell P., Ryterman R. Observation on the Use of Law by Russian Enterprises // Post-Soviet Affairs. 1997. № 1.

Hendley K., Murrell P., Ryterman R. Law, Relationships, and Private Enforcement: Transactional Strategies of Russian Enterprises // Europe-Asia Studies. 2000^a. № 4.

Hendley K., Murrell P., Ryterman R. Law Works in Russia: The Role of Law in Interenterprise Transactions // Assessing the Value of the Rule of Law in Transition Economies / Ann Arbor, 2000^b.

Hoff K., Stiglitz J.E. After the Big Bang? Obstacles to the Emergence of the Rule of Law in Post-Communist Societies // The American Economic Review. 2004. Vol. 94. № 3. June.

Pistor K. Supply and Demand for Law in Russia: A Comment on Hendley // East European Constitutional Review. 1999. № 4.

Sonin K. Why the Rich May Favor Poor Protection of Property Rights // Journal of Comparative Economics. 2003. Vol. 31. Issue 4. December.