

Реформа системы госзакупок и практика отбора поставщиков для государственных нужд в России в 2004 и 2008 годах³
(по данным обследований предприятий обрабатывающей промышленности)

Аннотация: Проведение в 2005 году радикальной реформы госзакупок стало реакцией на нарастание с начала 2000 годов коррупции в системе закупок для государственных нужд. Поэтому в качестве главных целей нового закона о госзакупках (94-ФЗ), принятого в 2005 году, были провозглашены борьба с коррупцией и расширение доступа к торгам для новых участников в лице малых и средних предприятий. В данной статье рассматриваются изменения в практике отбора поставщиков для госнужд. Анализ проводится на основе данных двух больших обследований предприятий обрабатывающей промышленности в 2005 и 2009 году, дающих уникальную возможность сравнить ситуацию до и после радикального изменения законодательства.

Проведенный регрессионный анализ подтвердил гипотезы о преимуществах в доступе к государственным заказам для фирм с госучастием, старых фирм (созданных до 1991 года) и более крупных фирм в 2004 году. Анализ на данных опроса 2009 года показал, что в 2008 году доля фирм, участвующих в госзакупках, существенно выросла. При этом крупные фирмы по-прежнему сохраняют преимущества в доступе к госзаказам. Для фирм с госучастием и старых фирм соответствующие коэффициенты стали незначимыми. Одновременно преимущества в доступе к госзаказам получили фирмы, расположенные в более развитых регионах России. Эти результаты были устойчивы на полных данных обоих обследований и на панельных данных.

Анализ на данных 2009 года также показал, что факторы модернизационной активности предприятий (наличие крупных инвестиционных проектов в 2005-2008 годах, экспорт, наличие сертификации по ISO) не влияли на доступ фирм к госзаказам. Вместе с тем значимым фактором получения госзаказов в 2008 году было участие предприятия в госзакупках в 2004 году. При этом оценки поставщиками масштабов коррупции в госзакупках не изменились.

Результаты проведенного анализа позволяют утверждать, что основные цели радикальной реформы 2005 года не были достигнуты. В заключении статьи рассматриваются причины данной ситуации и формулируются рекомендации для политики.

Москва, 2010

¹ Директор Института анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ, ayakovlev@hse.ru

² Доцент кафедры математической экономики и эконометрики ГУ-ВШЭ, demidova@hse.ru

³ Данная статья подготовлена на основе результатов НИР, выполненных в рамках программы фундаментальных исследований ГУ-ВШЭ в 2009-2010 годах.

1. Введение

В 2000е годы с ростом доходов государственного бюджета в России существенно выросли объемы государственных заказов, размещаемых федеральными и региональными органами власти среди предприятий. Так, по данным, приводимым в докладе Всемирного Банка (2006), если в 2002 году объем госзакупок составлял примерно 12 млрд. долларов или 8,7% расходов консолидированного бюджета, то к 2004 году соответствующие цифры выросли до 22 млрд. долларов и 11,7% расходов бюджета.

При этом в отличие от ситуации 1990е годов государство стало исполнять свои обязательства по оплате продукции и услуг, поставленных по госзаказам. В результате государственные заказы превратились в важный источник доходов для многих фирм. Так, по данным обследования 500 предприятий, проведенного ГУ-ВШЭ и Т.Фраем в 2007 году в 8 регионах европейской части России, свыше половины фирм-респондентов реализовывали свою продукцию или услуги государственным предприятиям и учреждениям. Причем для 23% промышленных компаний и 30% предприятий сферы услуг, участвующих в таких поставках, их доля в общем объеме реализации превышала 25% (Яковлев, Фрай, 2007).

Однако одновременно в начале 2000х годов в системе госзакупок в РФ стало наблюдаться нарастание коррупции. Так, среднее количество организаций, участвующих в контрактных закупках на федеральном уровне снизилось с 4,2 в 2003 году до 3,1 в 2004 г. (World Bank, 2006).

Эта тенденция вызывала нарастающее беспокойство со стороны правительства РФ и стала поводом к внесению радикальных изменений в нормативно-правовое обеспечение процесса государственных закупок. Данные изменения были инициированы Федеральной антимонопольной службой (ФАС) и реализованы в Федеральном законе «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (№ 94-ФЗ от 21 июля 2005 года), который вступил в силу 1 января 2006 года.

Как отмечается в докладе [ВШЭ, 2010], повышение эффективности госзакупок в рамках реформы должно было достигаться путем реализации следующих ключевых идей:

- Создание условий для конкуренции - через обеспечение свободного доступа к участию в госзакупках для всех хозяйствующих субъектов. Прежде всего, речь шла о малых и средних предприятиях (МСП). Доступ к торгам для новых участников обеспечивался через запрет на установление квалификационных требований и резкое ограничение веса «качественных» характеристик поставщика (связанных с наличием у потенциальных исполнителей квалификации и деловой репутации) при оценке и отборе заявок. Входу МСП на рынок госзакупок также должны были способствовать установленные 94-ФЗ очень низкие стоимостные пороги, начиная с которых для госзаказчиков становилось обязательным проведение конкурентных закупочных процедур (60 тысяч рублей в 2006-2007 годах, 100 тысяч рублей – до настоящего времени).
- Обеспечение максимальной прозрачности закупок. Если до появления 94-ФЗ объявление о торгах достаточно было напечатать в многотиражной газете, а формат таких объявлений был почти произвольным, то с принятием 94-ФЗ вся информация о закупках была унифицирована и стала размещаться на едином официальном сайте <http://www.zakupki.gov.ru/>. Инструментом обеспечения прозрачности госзакупок стала также сознательная ориентация на отбор заявок-победителей по критерию минимальной цены, что должно было ограничить возможности манипулирования результатами торгов со стороны госзаказчиков.
- Преодоление коррупции. В момент разработки и принятия 94-ФЗ коррупция воспринималась как главная проблема госзакупок. Наряду с обеспечением

прозрачности госзакупок преодолению этой проблемы должны были способствовать максимальная формализация и унификация всех закупочных процедур с резким ограничением возможностей госзаказчика – и его сотрудников, проводящих закупки – повлиять на отбор поставщиков. Важным элементом создаваемой системы по борьбе с коррупцией также была ориентация на простые инструменты контроля – что предполагало использование простых процедур закупок, легче поддающихся контролю с позиций регулятора.

Реализация этих идей опиралась на набор санкций, закрепленных в Кодексе об административных правонарушениях (КоАП). При несоблюдении требований 94-ФЗ контролирующие инстанции в лице Федеральной антимонопольной службы и ее территориальных органов могли отменить результаты проведенных торгов, наложить штрафы на должностных лиц, ответственных за проведение закупок в организациях-госзаказчиках. В дальнейшем 94-ФЗ стал трактоваться как часть антимонопольного законодательства и в соответствии с Федеральным законом «О защите конкуренции» (135-ФЗ) санкции за нарушение 94-ФЗ были расширены вплоть до уголовной ответственности.

Однако те способы, которыми ФАС предлагал решать эти задачи (максимальная унификация и формализация условий проведения конкурсов на поставки для госнужд, а также приоритет цене как главному критерию отбора поставщиков), с самого начала вызвали серьезные сомнения у экспертов – включая международных [World Bank, 2006]. Эксперты Всемирного Банка отмечали риски упрощенных процедур и подчеркивали необходимость предквалификации поставщиков и иные процедуры «качественного отбора» поставщика для всех закупок «сложных» товаров и услуг.

В дальнейшем практическое применение 94-ФЗ выявило многочисленные объективные проблемы, затруднявшие выполнение государственными заказчиками их основных функций (более подробно об этом см. [ВШЭ, 2010]). Реакцией на эти проблемы стало многократное изменение закона. С момента принятия 94-ФЗ в июле 2005 года и до конца 2009 года в него было внесено 19 пакетов поправок. Эта законотворческая активность нарастала во времени – если в 2005-2006 годах в 94-ФЗ было внесено 2 пакета поправок, а в 2007-2008 годах – 7 пакетов поправок, то в течение одного 2009 года поправки в закон вносились 10 раз. Одновременно в 2008-2009 годах процедуры 94-ФЗ стали объектом нарастающей публичной критики.

В этой связи в данной статье на материалах двух больших эмпирических исследований, проведенных ГУ-ВШЭ в 2005 и 2009 годах (то есть накануне принятия закона и через 3 года после его вступления в силу), мы хотим проверить, насколько российскому правительству удалось реализовать задачи ограничения коррупции и расширения участия МСП в госзакупках.

Статья организована следующим образом. В разделе 2 сделан обзор предшествующих исследований, в разделе 3 охарактеризованы использованные нами эмпирические данные, в разделе 4 сформулированы основные гипотезы и методология исследования, в разделе 5 обсуждаются результаты анализа данных, раздел 6 содержит основные выводы и рекомендации для политики.

2. Предшествующие исследования.

По проблемам коррупции в госзакупках существует немало теоретических (Lambert-Mogiliansky & Sonin, 2006; Auriol, 2006; Evenett, 2005) и описательных работ (Handbook for curbing corruption in public procurement, 2006). Существуют работы, анализирующие эти проблемы для развитых экономик. Например, Soreide (2006) на примере норвежских экспортирующих фирм доказывает, что крупные фирмы имеют больше возможностей, в том числе нелегальных, повлиять на исход тендера в госзакупках. В работе (Huutinen et al, 2006) с помощью логит-моделей показано, что при проведении

муниципалитетами Швеции в 1990-1998 годах аукционов по предоставлению услуг по уборке помещений (cleaning services) преференции имели национальные фирмы.

Вместе с тем, очевидно, что проблемы коррупции в госзакупках более актуальны для развивающихся и переходных экономик. Для переходных экономик одним из главных источников эмпирических данных в этой области является Business environment and enterprise performance survey (BEEPS). Это совместная инициатива Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) и Всемирного банка. Первый опрос BEEPS, ставивший своей целью оценку бизнес-среды и условий для развития частных предприятий, был проведен в 1999–2000 годах. Он охватил около 4000 фирм из 26 стран Восточной Европы и Центральной Азии, включая Турцию (см. <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/surveys/beeps.htm>). Обследование проводится каждые 3 года, число стран, участвующих в нем, возросло до 29.

Уже первое обследование BEEPS показало, что наряду с текущей «административной» коррупцией и феноменом «захвата государства» (state capture) в переходных экономиках очень распространенной является коррупция в госзакупках. Ее измерителем в рамках BEEPS служили ответы респондентов на вопрос: «Если фирмы в вашей отрасли работают по заказам правительства, какой процент от стоимости контракта обычно выплачивается в их отрасли в виде дополнительных платежей или подарков для того, чтобы гарантировать получение контракта?». Кроме того, респондентам задавался вопрос о том, насколько распространенной является подобная практика и как часто фирмам в их отрасли приходится платить «откаты» за государственные контракты.

По данным первого раунда BEEPS в 1999 году 12% всех фирм-респондентов полагали, что поставки для государства и государственных организаций часто связаны с «откатами». При этом на практике бизнес с государством вели 52% опрошенных предприятий и среди этой группы фирм доля тех, кто считал «откаты» частым явлением, возросла до 24%. Для России соответствующие цифры были близки к средним по выборке и составляли 12%, 56% и 22%.

Более детальный анализ собранных данных показывал, что фирмы, вовлеченные в коррупционные практики в системе госзакупок, имели более высокие текущие показатели продаж, инвестиций и занятости, а также демонстрировали большую уверенность в прогнозах развития своего бизнеса в ближайшие три года. Причем это происходило как в странах СНГ, так и в Восточной Европе – в отличие от ситуации с «захватом государства», где наблюдались существенные отличия между этими двумя регионами (Hellman et al, 2000).

Последующие обследования BEEPS свидетельствовали о том, что если в других сферах в целом по наблюдаемым странам имел место относительный прогресс, то в сфере госзакупок произошло ухудшение показателей. Так, в 2002 году в России 14% фирм-респондентов отмечали, что «откаты» являются частым явлением. В 2005 году такой ответ дали уже 22% из 599 опрошенных в рамках BEEPS фирм (Anderson & Gray, 2006). Для сравнения можно отметить, что в Испании в 2004-2005 годах такой ответ дали 4% фирм, в Турции – 9%, а в Германии – 13% респондентов.

Регрессионный анализ, проведенный на данных 2005 года, показал, что новые частные предприятия и фирмы, относящиеся к обрабатывающей промышленности, чаще оказывались вовлечены в коррупционные отношения в системе госзакупок. Напротив, фирмы с участием иностранных инвесторов были менее склонны давать «откаты» за госконтракты (Anderson & Gray, 2006).

Вместе с тем данные четвертого раунда BEEPS в 2008-2009 годах свидетельствовали о расхождении тенденций, наблюдаемых в России и в других странах с переходной экономикой. Если в среднем в странах, охваченных обследованием (без учета России), 12% респондентов говорили о практике «откатов» при выполнении госзаказов, то в России доля таких фирм составляла 28%.

К числу немногих эмпирических работ по России можно отнести статью [Яковлев, 2009], в которой на материалах двух эмпирических исследований, проведенных ГУ-ВШЭ в 2005 и 2007 годах, рассматривались различия в характеристиках предприятия, участвовавших в поставках для госнужд до и после внесения изменений в закон о госзакупках. Общий вывод этой статьи сводился к тому, что реформа не привела к отбору более эффективных фирм в качестве поставщиков для госнужд.

Все эти результаты давали основание усомниться в эффективности новой системы регулирования закупок в России. Вместе с тем, выборка четвертого раунда BEEPS в 2008-2009 в России включала относительно малую панельную составляющую – число фирм, по которым были доступны данные предшествующих раундов, составляло около 300. А для обрабатывающей промышленности, для которой по данным [Anderson & Gray, 2006] были более типичны коррупционные практики, таких фирм было менее 200. В статье [Яковлев, 2009] анализ характеристик поставщиков для госнужд до и после реформы регулирования проводился на двух разных выборках. При этом к моменту проведения второго опроса (весна 2007 года) новые правила проведения закупок могли еще не оказать достаточного влияния на поведение госзаказчиков и фирм-поставщиков – так как с вступления 94-ФЗ в силу прошло не многим более года.

С учетом этих обстоятельств в данной статье для целей нашего анализа мы использовали результаты двух обследований предприятий обрабатывающей промышленности в России, которые были проведены ВШЭ осенью 2005 года и весной 2009 года по одной и той же исходной выборке. При этом достаточно острая критика 94-ФЗ, развернувшаяся с 2008 года, давала основание считать, что к этому времени новая система регулирования в полной мере отразилась на деятельности госзаказчиков и фирм-поставщиков.

3. Источники данных для анализа

В нашем анализе мы опирались на результаты опроса руководителей тысячи предприятий, который был проведен в феврале–июне 2009 года Институтом анализа предприятий и рынков ГУ–ВШЭ и Левада-Центром по заказу Минэкономразвития в рамках второго раунда мониторинга конкурентоспособности обрабатывающей промышленности. (Основные результаты первого раунда мониторинга изложены в работах [Голикова и др., 2007], [Desai & Goldberg, 2007] и [Гончар и Кузнецов, 2008].)

В соответствии с программой мониторинга в анкету обследования в 2009 г. входили вопросы об интенсивности конкуренции, инвестициях, экспортной и инновационной активности фирм, структуре собственности и контроля, взаимодействии предприятий с властями, состоянии рынка труда и других факторов производства, основных барьерах для ведения бизнеса.

Опрошенные предприятия были расположены в 48 регионах и представляли восемь подотраслей обрабатывающей промышленности (по ОКВЭД): производство пищевых продуктов; текстильное и швейное производство; обработка древесины и производство изделий из дерева; химическое производство; металлургическое производство и производство изделий из металла; производство машин и оборудования; производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования; производство транспортных средств и оборудования. Среди наших респондентов 67,5% составляли генеральные и исполнительные директора компаний, 31% - заместители ген.директоров по экономике или финансам и лишь на 14 предприятиях респондент занимал иную должность.

Характеризуя параметры выборки, отметим, что в среднем на обследованных предприятиях число работников составляло 587 человек, 73% предприятий было создано до 1992 г., 10% – после 1998 г. В выборке было 11% фирм с участием государства и 10% – с участием иностранных акционеров. В регионах с инвестиционным потенциалом «ниже

среднего» (по классификации «Эксперт РА») расположено 41% предприятий и 30% – в регионах с потенциалом «выше среднего». Из общего числа опрошенных фирм 28% входили в состав бизнес-групп, 54% осуществляли поставки на экспорт в 2008 г., почти 2/3 фирм контролировались одним доминирующим акционером или консолидированной группой собственников. На предприятиях выборки было занято примерно 8% от среднесписочного числа занятых на предприятиях генеральной совокупности и в 2007 г. они произвели около 6% продукции обрабатывающей промышленности.

Анкеты обоих обследований ГУ-ВШЭ включали в себя вопросы об участии предприятий в поставках для государственных нужд и о распространенности «откатов» в системе госзакупок. Вместе с тем, анкета 2009 года была расширена за счет вопросов, характеризовавших взаимоотношения фирм-респондентов с органами госуправления.

499 фирм участвовали в обоих раундах опросов. При этом распределение этих фирм по регионам и отраслям промышленности не имело статистически значимых отличий от распределения всех фирм соответственно по отраслям и регионам в 2005 и 2009 годах. Это позволило сформировать панельную выборку, репрезентативную для обрабатывающей промышленности, и мы получили уникальную возможность провести оценку общих последствий изменений в законодательстве о закупках с точки зрения поставщиков.

4. Ключевые гипотезы и методология исследования

Отправной точкой для принятия нового закона о госзакупках, жестко формализовавшего закупочные процедуры, являлась неэффективность прежнего механизма распределения госзаказов и неравные условия участия в закупочных аукционах для разных категорий фирм. В частности, разработчики 94-ФЗ утверждали, что до принятия этого закона при распределении госконтрактов существовали преференции для фирм с гос.участием, более старых фирм и более крупных фирм. Эти утверждения стали базой для нашей первой гипотезы – на данных опроса 2005 года мы хотели проверить, насколько справедливы были такие представления.

Вторая гипотеза касалась изменений, произошедших после принятия закона 94-ФЗ. Если декларируемые в нем цели в полной мере удалось реализовать, то факторы, характеризующие форму собственности, размер предприятия и период его создания должны были утратить свое значение.

Третья гипотеза была связана с оценкой эффективности предприятий, отбираемых в качестве поставщиков по госзаказам. В идеальном случае, если система конкурсного отбора действительно нацелена на лучшее соотношение цена и качества, это должны быть наиболее эффективные предприятия. Однако здесь возникает проблема с индикаторами эффективности. В ходе формализованных опросов респонденты традиционно не любят раскрывать финансовые показатели деятельности своих фирм, и даже, если такие цифры называются, очень часто они оказываются искаженными. В этой связи мы использовали ряд индикаторов, которые описывали процессы реструктуризации и модернизации предприятий и косвенно могли характеризовать их эффективность.

В таком качестве мы использовали вопросы анкеты 2009 года о масштабе инвестиций, осуществленных фирмами-респондентами в 2005-2008 годах, о наличии у них сертификации по ISO и осуществлении ими в 2008 году поставок на экспорт. С учетом ряда предшествующих исследований (см. [Долгопятова и др., 2009]) сертификация по ISO рассматривалась нами как индикатор организационно-управленческих инноваций, а факт экспорта – как индикатор более высокой общей конкурентоспособности. Кроме того, дополнительно мы использовали факт получения предприятием банковских кредитов как индикатор его большей финансовой устойчивости.

Четвертая гипотеза касалась взаимоотношений предприятий с властными структурами. В русле работ о politically connected firms ([Bertrand et al, 2004], [Faccio,

2006]) мы предположили, что предприятия связанные с властями, скорее могут рассчитывать на получение госзаказов. В качестве индикаторов связи с государством, помимо участия государства в капитале предприятия, мы рассматривали помощь властям со стороны предприятий в социальном развитии региона. Такого рода помощь является распространенной в России и часто воспринимается как элемент в системе обменов между предприятиями и властями ([Frye, 2002], [Naaparanta et al, 2003]). Также мы учитывали факт членства фирм-респондентов в бизнес-ассоциациях, поскольку такие ассоциации в России традиционно выступают в качестве посредников между предприятиями и органами власти ([Pyle, 2006], [Зудин, 2010]).

Пятая гипотеза состояла в том, что факт участия предприятия в госзакупках в 2004 году положительно влиял и на участие предприятия в госзакупках в 2008 году.

Все эти гипотезы были проверены с помощью логит-моделей, в которых в качестве зависимой переменной был выбран факт наличия у фирм-респондентов госзаказов в 2004 или в 2008 году. Первая гипотеза была протестирована по данным 2005 года, вторая, третья и четвертая – по данным опроса 2009 года. Для проверки устойчивости полученных результатов мы протестировали четыре гипотезы по панельным данным. При этом для гипотез 2-4 в уравнение регрессии на панельных данных был добавлен фактор участия фирмы в госзакупках в 2004 году. Тем самым мы дополнительно проверили гипотезу №5 – о том, что фирмы, участвовавшие в госзакупках в 2004 году, имели больше шансов на получение госзаказов в 2008 году.

Еще одна, шестая гипотеза касалась оценки изменений в уровне коррупции. Отталкиваясь от скептических комментариев экспертов Всемирного банка, высказанных еще в 2006 году, а также от упоминавшихся выше данных четвертого раунда ВЕЕПС, мы предположили, что ситуация с коррупцией в госзакупках в России не претерпела качественных изменений после принятия 94-ФЗ. Эта гипотеза была проверена с использованием непараметрических критериев Wilcoxon signed-rank-test и Marginal Homogeneity Test, поскольку переменная Kickback, характеризующая ответы на вопрос «Как часто предприятиям Вашей отрасли при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или "откаты"?", являлась категориальной.

В приложение 1 дано описание всех переменных, использованных нами в эконометрическом анализе.

5. Результаты регрессионного анализа

Как уже отмечалось выше, основным инструментом проверки наших гипотез выступал набор логит-моделей:

$$P\{State_Procure = 1\} = \frac{1}{1 + \exp\{-X'\beta\}},$$

где в матрицу X включены значения описанных в приложении 1 переменных, β – вектор оцениваемых коэффициентов.

Таблица 1 отражает результаты оценки моделей, использованных для проверки первой и второй гипотез. Проведенный регрессионный анализ подтвердил первую гипотезу о том, что в 2005 году до принятия 94-ФЗ преимущества в доступе к государственным заказам имели фирмы с госучастием, старые предприятия (созданные до 1992 года) и более крупные фирмы.

Анализ на данных 2009 года показал, что доля фирм, участвующих в госзакупках, существенно выросла (с 28% до 41%). При этом в условиях действия 94-ФЗ крупные фирмы по-прежнему сохранили преимущества в доступе к госзаказам. Однако для старых предприятий соответствующий коэффициент стал незначимым, как и коэффициент для фирм с госучастием в моделях, оцененным по панельным данным. Таким образом, мы можем констатировать, что цели по устранению барьеров доступа к госзаказам для новых

поставщиков, включая малые и средние предприятия, были достигнуты, но лишь частично.

Таблица 1. Оценка влияния факторов размера, периода создания и структуры собственности фирм на результаты отбора поставщиков для госнужд в 2004 и 2008 годах.

	2005, full sample		2005, panel		2009, full sample		2009, panel, without State_Proc2004		2009, panel, with State_Proc2004	
	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
Sector		.021		.025		.000		.000		.012
Sector(1)	.642	.064	.509	.274	.183	.524	.548	.160	.238	.577
Sector(2)	.236	.545	-.406	.442	-1.061	.003	-.973	.072	-.707	.210
Sector(3)	-.478	.244	.172	.740	-.031	.915	.712	.075	.611	.158
Sector(4)	-.853	.108	-.394	.410	-.289	.313	-.057	.898	-.049	.918
Sector(5)	.061	.852	-.601	.193	.901	.001	1.532	.000	1.291	.002
Sector(6)	.049	.901	-.598	.287	.490	.091	.473	.243	.461	.301
Sector(7)	-.021	.953	-1.444	.047	-.415	.089	-.107	.768	-.259	.519
Reg_Rating		.369		.959		.000		.052		.076
Reg_Rating(1)	.221	.269	-.066	.820	-.165	.391	-.071	.799	-.126	.677
Reg_Rating(2)	.279	.194	.015	.961	.755	.000	.542	.040	.524	.069
InSize	.315	.000	.295	.016	.209	.005	.241	.022	.258	.025
Foundation		.214		.076		.776		.135		.298
Foundation(1)	-.076	.793	.466	.208	-.068	.760	.373	.235	.231	.491
Foundation(2)	-.882	.080	-1.912	.070	-.189	.495	-.635	.152	-.628	.200
State_Owner	.864	.000	.895	.002	.743	.004	.494	.159	.143	.723
Foreign_Stock	-.280	.416	-.322	.518	-.390	.155	-.347	.330	-.360	.363
State_Procure2004									2.036	.000
Constant	-3.059	.000	-2.533	.001	-1.748	.000	-2.265	.000	-2.739	.000
N	741		387		795		409		409	
Correctly classified	73.5%		73.9%		66.7		68.2		75.3	
Cox&Snell R ²	0.092		0.113		0.117		0.144		0.261	
Nagelkerk R ²	0.13		0.161		0.157		0.195		0.353	

Данные 2009 года также свидетельствуют о том, что фирмы, расположенные в более развитых регионах России, существенно чаще получают государственные заказы – хотя в 2005 году такого различия не наблюдалось. Одновременно, как показано в работе [Yakovlev, 2010], написанной на этих же эмпирических данных, регионы с более высоким инвестиционным потенциалом в 2007-2008 годах реже предоставляли предприятиям прямую государственную поддержку. Мы можем предположить, что в зависимости от уровня развития в регионах РФ в последние годы складывались разные модели взаимодействия между предприятиями и властями – с доминированием прямой поддержки предприятиям в менее развитых регионах и с оказанием влияния на предприятия через госзакупки в более развитых регионах.

Для проверки третьей гипотезы к набору базовых переменных были добавлены переменные, характеризующие эффективность деятельности предприятия: ISO – наличие сертификации системы управления предприятием по стандартам ISO или иным международным стандартам; Invest – масштаб инвестиций предприятия в 2005-2008 годах; Export – размеры экспорта в 2008 году, Credit – предоставление предприятию кредитов банками в 2008 году. Результаты оценивания соответствующей логит-модели приведены в таблице 2. Коэффициенты при всех новых переменных оказались незначимыми. Таким образом, использование процедур 94-ФЗ не обеспечило условий для отбора более эффективных фирм для участия в госзакупках.

Таблица 2. Оценка влияния факторов «модернизационной» активности фирм на результаты отбора поставщиков для госуслуг в 2008 году.

	2009, full sample		2009, panel, without State Proc2004		2009, panel, with State Proc2004	
	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
Sector		.000		.000		.014
Sector(1)	.298	.314	.618	.129	.259	.562
Sector(2)	-.975	.009	-.822	.145	-.617	.297
Sector(3)	.048	.878	.733	.089	.659	.158
Sector(4)	-.234	.438	.047	.920	.093	.853
Sector(5)	.959	.001	1.656	.000	1.459	.001
Sector(6)	.522	.092	.523	.233	.461	.342
Sector(7)	-.421	.111	-.041	.916	-.168	.692
Reg_Rating		.000		.077		.092
Reg_Rating(1)	-.118	.552	-.062	.830	-.187	.556
Reg_Rating(2)	.771	.000	.523	.054	.481	.104
InSize	.144	.096	.171	.178	.211	.127
Foundation		.828		.102		.251
Foundation(1)	-.060	.791	.359	.257	.223	.509
Foundation(2)	-.168	.557	-.771	.098	-.732	.154
State_Owner	.786	.004	.538	.148	.030	.944
Foreign_Stock	-.388	.180	-.365	.349	-.423	.336
Invest		.609		.945		.980
Invest(1)	.148	.488	.104	.737	.007	.983
Invest(2)	-.036	.861	.059	.840	-.048	.880
Export		.573		.852		.888
Export(1)	-.216	.292	-.096	.733	-.110	.722
Export(2)	-.128	.602	-.208	.582	-.184	.655
ISO	.198	.256	.136	.586	-.090	.743
Credit	.208	.237	.190	.452	.194	.480
State_Procure2004					2.069	.000
Constant	-1.631	.001	-2.103	.003	-2.493	.001
N	765		397		397	
Correctly classified	66.8		67		76.6	
Cox&Snell R ²	0.12		0.15		0.266	
Nagelkerk R ²	0.162		0.202		0.36	

Для проверки четвертой гипотезы в модель кроме набора базовых переменных были добавлены переменные Support (поддержка, оказанная фирмой органам власти в 2007-2008 годах) и Association (членство в бизнес-ассоциациях), характеризующие взаимоотношения предприятий с органами власти. Как видно по данным таблицы 3, коэффициент при переменной Support оказался незначимым, а коэффициент при переменной Association значимым только в модели, оцениваемой по полному набору данных. Незначимым в моделях, оцениваемых по панельным данным также остается коэффициент при переменной State_Owner, характеризующей участие государства в капитале фирмы. Таким образом, мы можем предположить, что процедуры 94-ФЗ ограничивают влияние факторов связи с государством на отбор поставщиков по госзаказам.

Вместе с тем, факт поставок по госзаказам в 2004 году очень существенно влиял на участие фирмы в госзакупках в 2008 году. Этот фактор не только был высоко значим во всех моделях ($p < 0,01$), но его включение приводило к существенному увеличению всех показателей качества подгонки моделей.

Таблица 3. Оценка влияния факторов «близости к государству» на результаты отбора поставщиков для госнужд в 2008 году

	2009, full sample		2009, panel, without State_Proc2004		2009, panel, with State_Proc2004	
	B	Sig.	B	Sig.	B	Sig.
Sector		.000		.000		.016
Sector(1)	.143	.630	.549	.183	.273	.546
Sector(2)	-1.024	.005	-.927	.090	-.671	.245
Sector(3)	-.004	.991	.687	.096	.621	.166
Sector(4)	-.271	.354	-.134	.772	-.145	.773
Sector(5)	.879	.002	1.491	.000	1.270	.004
Sector(6)	.482	.108	.411	.329	.404	.384
Sector(7)	-.363	.148	-.161	.672	-.324	.443
Reg_Rating		.000		.030		.071
Reg_Rating(1)	-.128	.512	.001	.997	-.054	.861
Reg_Rating(2)	.817	.000	.660	.017	.601	.048
InSize	.166	.031	.186	.093	.213	.080
Foundation		.845		.143		.296
Foundation(1)	.005	.981	.434	.186	.318	.368
Foundation(2)	-.159	.570	-.570	.203	-.565	.256
State_Owner	.775	.003	.600	.092	.234	.567
Foreign_Stock	-.411	.148	-.427	.250	-.419	.309
Support		.994		.395		.744
Support(1)	.037	.855	.427	.170	.335	.324
Support(2)	.025	.927	.613	.119	.425	.322
Support(3)	-.044	.905	.614	.227	.372	.496
Association	.281	.093	.084	.730	.025	.924
State_Procure2004					2.060	.000
Constant	-1.709	.000	-2.464	.000	-2.877	.000
N	764		394		394	
Correctly classified	66.8		69.3		75.6	
Cox&Snell R ²	0.114		0.146		0.265	
Nagelkerk R ²	0.154		0.198		0.358	

Далее, мы попытались также выяснить, произошли ли изменения в системе «откатов» за доступ к госзаказам. В анкету обследования ГУ-ВШЭ также были включены вопросы о распространенности «откатов» в системе госзакупок и об участии фирм в поставках по госзаказам. Поскольку по инициативе Всемирного банка такие же вопросы на аналогичной выборке были заданы в рамках первого раунда мониторинга в 2005 году, это дало уникальную возможность сравнить ситуацию до и после изменения законодательства о закупках. В обоих случаях вопросы задались применительно к периоду, предшествующему обследованию, - то есть сравнивались 2004 и 2008 годы.

Отвечая на вопрос «Как часто предприятиям Вашей отрасли при получении государственных или муниципальных заказов приходится давать взятки или "откаты"?», в 2009 году 17% респондентов выбрали варианты «практически всегда» или «часто», а 22,5% фирм заявили, что такая практика встречается иногда (см. таблицу 4). В 2005 года аналогичные цифры составили 20% и 14%. Иными словами: до реформирования системы госзакупок об «откатах» говорили 34% фирм, спустя три года после реформы их стало почти 40%. Позитивные сдвиги выражаются лишь в том, что примерно на 3% уменьшилась доля предприятий, которые рассматривают «откаты» как массовое явление. Эти пропорции сохранялись и при учете ответов только тех фирм, которые участвовали в поставках по госзаказам в 2004 и 2008 годах.

Таблица 4. Оценка распространенности «откатов» при получении государственных или муниципальных заказов до и после введения 94-ФЗ

	в 2005 году		в 2009 году	
	число фирм	доля в выборке (%)	число фирм	доля в выборке (%)
Практически всегда	87	8,7	60	6,3
Часто	117	11,7	104	10,9
Иногда	142	14,2	215	22,5
Никогда	366	36,5	338	35,3
Затрудняюсь ответить	290	28,9	240	25,1
Всего	1002	100	957	100

Мы проверили также статистическую значимость различий в ответах на вопрос о коррупции в госзакупках на панельных данных. Для каждого предприятия сравнивалась пара ответов на вопрос об «откатах» в госзакупках в 2005 и 2009 годах. В качестве основной проверялась гипотеза о равенстве среднего разности нулю (при двусторонней альтернативной гипотезе), что соответствовало отсутствию изменений в ситуации с «откатами» с точки зрения предприятий. Поскольку переменная Kickback являлась категориальной (она принимала значения 1 – всегда, 2 – часто, 3 – иногда, 4 – никогда), то для проверки гипотезы были выбраны непараметрические критерии, а именно Wilcoxon signed-rank-test и Marginal Homogeneity Test.

Результаты проверки гипотезы об отсутствии изменений содержатся в Таблицах 5а и 5б. Они свидетельствуют о том, что данная гипотеза не отвергается в обоих случаях. Следовательно, мы можем утверждать, что, по мнению респондентов, после принятия 94-ФЗ не произошло значимых изменений с «откатами» в системе госзакупках.

Таблица 5а. Проверка отсутствия различий в оценках коррупции в госзакупках в 2004 и 2008 годах – Wilcoxon Signed Ranks Test

		Ranks		
		N	Mean Rank	Sum of Ranks
Как часто при предприятиях отрасли в 2008 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат" - Как часто предприятиям Вашей отрасли в 2004 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат"	Negative Ranks	79(a)	83.48	6595.00
	Positive Ranks	94(b)	89.96	8456.00
	Ties	95(c)		
	Total	268		

a Как часто при предприятиях отрасли в 2008 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат" < Как часто предприятиям Вашей отрасли в 2004 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат"

b Как часто при предприятиях отрасли в 2008 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат" > Как часто предприятиям Вашей отрасли в 2004 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат"

с Как часто при предприятиях отрасли в 2008 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат" = Как часто предприятиям Вашей отрасли в 2004 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат"

Test Statistics(b)

	Как часто при предприятиях отрасли в 2008 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат" - Как часто предприятиям Вашей отрасли в 2004 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат"
Z	-1.456(a)
Asymp. Sig. (2-tailed)	.145

a Based on negative ranks.
b Wilcoxon Signed Ranks Test

Таблица 56. Проверка отсутствия различий в оценках коррупции в госзакупках в 2004 и 2008 годах – Marginal Homogeneity Test

	Как часто предприятиям Вашей отрасли в 2004 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат" & Как часто при предприятиях отрасли в 2008 г. при получении государственных или муниципальных заказов приходилось давать взятки или "откат"
Distinct Values	4
Off-Diagonal Cases	173
Observed MH Statistic	484.000
Mean MH Statistic	499.500
Std. Deviation of MH Statistic	10.805
Std. MH Statistic	-1.435
Asymp. Sig. (2-tailed)	.151

6. Основные выводы

В данной статье на материалах двух обследований промышленных предприятий мы попытались определить, изменилась ли система отбора поставщиков для госнужд после радикального изменения законодательства о госзакупках, осуществленного в 2005 году, а также удалось ли справиться с проблемой коррупции в этой области.

С учетом полученных результатов мы можем констатировать, что декларированные цели 94-ФЗ в части расширения доступа в систему госзакупок для новых поставщиков отчасти были реализованы. Так, период создания предприятия перестал влиять на результаты отбора поставщиков. Коэффициенты при переменной участия государства в капитале фирм остались значимы на полной выборке, но на панельных данных были не значимы. Оказание помощи властям в социальном развитии региона в 2008 году также не обеспечивало преимуществ на торгах, а участие в бизнес-ассоциациях было не значимо на панельных данных.

Однако размер по-прежнему остается значимым фактором – как и раньше, крупные предприятия имеют преференции в доступе к госзаказам. Этот результат был устойчив во всех рассмотренных нами моделях. Кроме этого в 2008 году во всех соответствующих регрессиях по панельной выборке высокосignificant фактором, влиявшим на отбор поставщиков, было участие фирмы в госзакупках в 2004 году. Так, среди фирм, не участвовавших в госзакупках в 2004 году, имели госзаказы в 2008 году менее 30%. Для тех фирм, которые участвовали в госзакупках в 2004 году, этот показатель составляет 76%.

Российскому правительству также не удалось реализовать более широкие цели реформы, связанные с борьбой с коррупцией и с повышением эффективности госзакупок. Анализ на панельных данных с использованием непараметрических критериев показал,

что оценки масштабов коррупции не изменились. (Данные опросов BEEPS свидетельствуют даже об увеличении «откатов» за получение госзаказов). На отбор поставщиков в 2008 году не влиял ни один из использованных нами индикаторов более высокой конкурентоспособности фирм (наличие экспорта, наличие сертификации по ISO, осуществление крупных инвестиций в 2005-2008 годах) – между тем именно вовлечение таких фирм в госзакупки могло бы свидетельствовать о повышении качества удовлетворения государственных нужд.

Таким образом, мы можем констатировать, что главные цели реформы госзакупок, осуществленной правительством России в 2005-2006 годах, не были достигнуты. Почему это произошло? По нашему мнению, это было связано с тем, что внимание реформаторов было сконцентрировано исключительно на процедурах размещения госзаказа – при фактическом игнорировании тех процессов, которые происходят на стадиях планирования госзакупок и исполнения госконтрактов. Результатом этого стал контроль за формальным соблюдением процедур закупок, предусмотренных в 94-ФЗ, - при отсутствии мониторинга и оценки конечных результатов осуществления госзакупок и удовлетворения госнужд.

В этой связи интересна аналогия с Чили, которая в этот же период времени осуществила реформу, направленную на расширения участия в госзакупках для малых и средних предприятий (МСП). Чилийский опыт проанализирован в статье [Escobar, 2008] и он является весьма впечатляющим. В период с 2004 по 2007 год доля крупных предприятий в общем объеме госзакупок снизилась с 61,5% до 48%.

Однако, как показано [Escobar, 2008] этот результат был достигнут не за счет специальных преференций для МСП, а благодаря общему снижению издержек участия в госзакупках (включая издержки на оформление конкурсной документации, доступ к консультациям специалистов по госзакупкам, возможности бесплатного пользования услугами государственных центров по осуществлению закупок). Эти издержки в значительной мере являются постоянными (fixed costs) и их снижение облегчало возможности участия в госзакупках прежде всего для малых и средних фирм.

В 2005-2009 Россия провела очень масштабный и весьма дорогой институциональный эксперимент – сделав акцент на ценовые критерии в процедурах отбора поставщиков по госзаказам с одновременным введением жестких санкций за нарушение этих процедур. Сегодня можно констатировать, что это политическое решение не привело к изменению ситуации с коррупцией, но породило высокие издержки для добросовестных участников госзакупок. В известном смысле мы можем сказать, что российский опыт 2005-2009 годов дает пример того, как не надо проводить реформу госзакупок. Тем не менее, анализ такого «отрицательного» опыта весьма важен, поскольку он помогает избежать повторения подобных ошибок – не только в России, но и в других странах с развивающимися и переходными экономиками.

Литература

ВШЭ (2010) Система госзакупок: на пути к новому качеству. Доклад ГУ-ВШЭ. М., март 2010, см. <https://www.hse.ru/data/2010/02/24/1233015864/HSE-23feb.pdf>

Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. (ред.) «Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм». М.: Вершина, 2008.

Долгопятова Т.Г., Ивасаки И., Яковлев А.А. (ред.). Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития. М.: Изд. дом ГУ-ВШЭ, 2007.

Зудин А. (2010) Ассоциации бизнеса и государство: Что изменилось? Доклад на семинаре ИАПР ГУ-ВШЭ 11 марта 2010 года

Яковлев А., Фрай Т. Реформы в России глазами бизнеса: что изменилось за семь лет? // Pro et Contra. 2007. Июль-октябрь. С. 118-134.

- Яковлев А. (2009) Какие фирмы участвуют в поставках по госзаказам в России? Доклад на X Международной научной конференции ГУ-ВШЭ. Апрель 2009.
- Anderson J.H. & Gray C.W., *Anticorruption in Transition 3: Who Is Succeeding... and Why?* World Bank, 2006.
- Auriol E. "Corruption in procurement and public purchase", *International Journal of Industrial Organization*, 24 (2006), 867-885.
- Bertrand, M., Kramarz, F., Schoar, A., & Thesmar, D., *Politically connected CEOs and corporate outcomes: Evidence from France*, Unpublished working paper, University of Chicago, 2004.
- Desai R., Goldberg I. (eds.) "Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity" / World Bank, 2007
- Evenet S.J., Hoekman B.M. "Government procurement: market access, transparency, and multilateral trade rules", *European Journal of Political Economy* vol.21 (2005) 163-183.
- Escobar D.(2008) "Eliminating barriers for MSE'S in the public procurement marketplace of Chile". Third International Public Procurement Conference Proceeding, 999 – 1008
- Haaparanta P., Juurikkala T., Lazareva O., Pirttilä J., Solanko L., Zhuravskaya E. *Firms and Public Service Provision in Russia // BOFIT Discussion Papers*. 2003. No 16.
- Handbook for curbing corruption in public procurement, Transparency International, 2006, electronic copy available at <http://ssrn.com/abstract=1313787>
- Hellman, J., Jones, G., Kaufmann, D., (2003), "Seize the State, Seize the Day: State Capture and Influence in Transition Economies", *Journal of Comparative Economics* 31, p.751-773
- Hellman, J., (2002), "Strategies to Combat State Capture and Administrative Corruption in Transition Economies", Conference "Economic Reform and Good Governance. Fighting Corruption in Transition Economies", 11-12 April, Beijing, China.
- Hellman, J., Kaufmann, D., (2001), "Confronting the Challenge of State Capture in Transition Countries", *Finance and Development*, vol. 38, no. 3, September.
- Hellman, J.S, G. Jones, D. Kaufmann and M. Schankerman (2000). "Measuring governance, corruption, and state capture: How firms and bureaucrats shape the business environment in transition economies." Policy Research Working Paper No. 2312. Washington, DC: The World Bank.
- Faccio M., *Politically connected firms // American Economic Review*, 96, 2006, pp. 369-386.
- Frye, Timothy. *Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia // Europe-Asia Studies*, Vol.54, No.8, (November 2002). P.1017–36.
- Golikova V., Gonchar K., Kuznetsov B. & Yakovlev A., *Russian Manufacturing at the Crossroads. What Prevents Firms from Becoming Competitive? HSE policy paper*, 2007.
- Hyytinen A., Lyndberg S., Toivanen O. (2006), "Favoritism in public procurement: Evidence from Sweden". Second International Public Procurement Conference Proceeding, 279 - 327
- Iwasaki I., Suzuki T., (2007), "Transition strategy, corporate exploration and state capture: An empirical analysis of the former Soviet states", *Communist and Post-Communist Studies* 40, 393-422.
- Lambert-Mogiliansky A. and Sonin K. (2006). "Collusive Market-Sharing and Corruption in Procurement," *Journal of Economics & Management Strategy*, vol.15/4, p.883-908
- Pyle W. *Collective Action and Post-Communist Enterprise: The Economic Logic of Russia's Business Associations // Europe-Asia Studies*, June 2006, p.491-521
- Soreide, T. (2006) "Tender manipulation: large firms and infrastructure contracts". Second International Public Procurement Conference Proceeding, p.157–183.
- Trybus M., "The Reform of Public Procurement Laws in the Western Balkans" in Khi V. Thai and Gustavo Piga (eds.), *Advancing Public Procurement: Practices, Innovation and Knowledge-Sharing* (PrAcademics Press: Boca Raton, 2006), p.392-412.

World Bank (2006) Russian Federation – Country Procurement Assessment Report. Operational Policy and Services. Europe and Central Asia Region. The World Bank. December 2006.

Yakovlev A. (2010) State-business relations in Russia in the 2000s: From the capture to a variety of exchange models? Paper prepared for ISNIE conference 2010.

Приложение 1.

Таблица А. Переменные по опросу 2005 года.

Имя переменной	Описание переменной	Значения переменной	N	Valid Percent
State_Procure	Осуществляло ли предприятие в 2004 г. поставки по госзаказам?	0 - нет	717	71.6%
		1 - да	285	28.4%
Sector	ОКВЕД двузначный	Производство пищевых продуктов	248	24.8%
		Текстильное и швейное производство	92	9.2%
		Обработка древесины и проз-во изделий из дерева	84	8.4%
		Химическое производство	88	8.8%
		Металлургическое произ-во и изделий из металла	103	10.3%
		Протиз-во электро-, электронного и оптического оборуд.	142	14.2%
		Произ-во транспортных средств и оборудования	90	9.0%
		Производство машин и оборудования	155	15.5%
		Всего	1002	100%
		Reg_Rating	Инвестиционный потенциал региона	Низкий (выделенная категория)
средний	357			35.6%
высокий	252			25.1%
Всего	1002			100%
InSize	Натуральный логарифм Среднесписочной численности работающих на предприятии			Minimum
		Maximum		9.1
		Mean		5.8

			Std. Deviation	1
Foundation	Период создания предприятия	до 1992		
		(выделенная категория)	785	78.3%
		1992 - 1998	121	12.1%
		после 1998	96	9.6%
		Всего	1002	100%
State_Owner	Участие государства в собственности	0 - нет участия (выделенная категория)	627	84.2%
		1 - госучастие	118	15.8%
		Всего	745	100%
Foreign_Stock	Участие иностранцев в собственности	0 - нет участия (выделенная категория)	689	92.5%
		1 - есть участие	56	7.5%
		Всего	745	100%

Таблица Б. Переменные по опросу 2009 года

Имя переменной	Описание переменной	Значения переменной	N	Valid Percent
State_Procure	Осуществляло ли предприятие в 2004 г. поставки по госзаказам?	0 - нет	566	24.6%
		1 - да	391	9.3%
		Всего	957	8.5%
Sector	ОКВЕД двузначный	Производство пищевых продуктов	235	9.2%
		Текстильное и швейное производство	89	10.2%
		Обработка древесины и проз-во изделий из дерева	81	12.2%
		Химическое производство	88	9.0%
		Металлургическое произ-во и изделий из металла	98	17.0%
		Протз-во электро-, электронного и оптического оборуд.	117	11.0%
		Произ-во транспортных средств и оборудования	86	8.7%
		Производство машин и оборудования	163	16.9%

		Всего	957	100%
Reg_Rating	Инвестиционный потенциал региона	Низкий	396	41.4%
		(выделенная категория)		
		средний	274	28.6%
		высокий	287	30.0%
		Всего	957	100%
InSize	Натуральный логарифм Среднесписочной численности работающих на предприятии	Minimum		1.1
		Maximum		9.35
		Mean		5.72
		Std. Deviation		1.11
Foundation	Период создания предприятия	до 1992	536	74.0%
		(выделенная категория)		
		1992 - 1998	116	16.0%
		после 1998	72	9.9%
State_Owner	Участие государства в собственности	0 - нет участия	708	88.9%
		(выделенная категория)		
		1 - госучастие	88	11.1%
Foreign_Stock	Участие иностранцев в собственности	Всего	796	100%
		0 - нет участия	718	90.2%
		(выделенная категория)		
		1 - есть участие	78	9.8%
ISO	Сертификация по стандартам ISO или иным международным стандартам	Всего	796	100%
		0 - нет	487	50.9%
		1 - да	470	49.1%
Invest	Были ли инвестиции в 2005-2008	Всего	933	100%
		не было инвестиций	284	30.4%
		незначительные инвестиции	277	29.7%
		активные инвестиции	372	39.9%
		Всего	933	100%
Credit	Привлекало ли предприятие кредиты в 2008 г.?	нет	348	36.5%
		да	606	63.5%

		Всего	954	100%
Export	Доля экспорта (без посредников) в выручке от продаж	нет	493	53.9%
		1 - 10 %	240	26.2%
		11 и более %	182	19.9%
		Всего	915	100%
Support	Оказывало ли предприятие в 2007-2008 г.г. помощь региональным и/или местным властям	нет	219	22.9%
		менее 0.1% от выручки от реализации или не помним размер	541	56.5%
		0.1-0.3% выручки от реализации	139	14.5%
		более 0.3% выручки от реализации	58	6.1%
		Всего	957	100%
Association	Членство в ассоциациях	нет	573	62.6%
		да	342	37.4%
		Всего	915	100%