

Предоставление государственной поддержки предприятиям на разных уровнях власти: различия в приоритетах¹

Аннотация: В статье на данных опроса 1000 предприятий обрабатывающей промышленности, проведенного в 2009 году, рассматриваются взаимоотношения между государством и бизнесом и различия в приоритетах предоставления государственной поддержки фирмам со стороны федеральных, региональных и муниципальных органов власти в России. С учетом результатов проведенного регрессионного анализа обосновывается предположение об общем доминировании «модели обменов» (в отличие от модели «захвата государства», характерной для 1990х годов) – большей склонности региональных властей к поддержке фирм, вовлеченных в процессы модернизации.

Государственная поддержка, которую в условиях экономического кризиса правительство РФ стало предоставлять фирмам, вновь делает актуальным вопрос о характере и механизмах взаимодействия между властью и бизнесом, а также о приоритетах в предоставлении государственной поддержки предприятиям на разных уровнях власти.

Данный вопрос для России не является новым, с середины 1990х он активно изучался в литературе. С одной стороны, в русле модели, сформулированной Дж.Стиглером [Stigler, 1971], в ряде работ обосновывался тезис о «захвате государства» со стороны фирм – особенно на уровне регионов [Hellman et al, 2000; Slinko et al, 2004]. Авторы этих работ, опираясь на эмпирические данные 1990х годов, утверждали, что государственная поддержка оказывается преимущественно старым крупным приватизированным предприятиям, которые неэффективны, но имеют «особые отношения с властями» и могут шантажировать власть возможными социальными проблемами в случае отсутствия поддержки. Вместе с тем, в работах Т.Фрая [Frye, 2002] была выдвинута несколько иная гипотеза о «системе обменов»

¹ Данная статья основана на результатах НИР, выполненной в 2009 году в Институте анализа предприятий и рынков ГУ-ВШЭ по заказу Минэкономразвития по теме «Исследование и анализ состояния российской промышленности и разработка рекомендаций и предложений по выбору приоритетных направлений государственной экономической политики с целью обеспечения высоких и устойчивых темпов экономического роста обрабатывающей промышленности в Российской Федерации». Автор выражает искреннюю признательность научному руководителю ГУ-ВШЭ Е.Г.Ясину и директору департамента стратегического управления и бюджетирования Минэкономразвития О.В.Фомичеву за поддержку этого исследования, своим коллегам по ИАПР В.В.Голиковой, К.Р.Гончар, Т.Г.Долгопятовой, Б.В.Кузнецову и О.М.Уваровой за плодотворную совместную работу в этом проекте, а также сотрудникам Левада-Центра Л.А.Хахулиной и Э.Д.Азарх за эффективную организацию полевых работ. Отдельная благодарность всем респондентам, которые согласились участвовать в обследовании и предоставили данные о своих фирмах.

между предприятиями и региональными властями. Используя данные опроса 500 фирм в 8 регионах РФ в 2000 году, Т.Фрай показал, что те фирмы, которые получали субсидии, налоговые льготы или иные формы господдержки, одновременно сталкивались с дополнительными издержками и обязательствами – в виде регулирования цен, большего числа проверок, больших затрат времени на общение с чиновниками.

Позднее в 2000е годы появились признаки изменений в политике предоставления государственной поддержки. В частности, согласно данным новых обследований предприятий региональные власти стали поддерживать развивающиеся, растущие фирмы, осуществляющие реструктуризацию и планирующие инвестиции (см. работу [Frye et al, 2009] на данных 2007 года, выводы которой согласуются со статьей [Ahrend, 2008], опирающейся на анализ макроэкономических данных по регионам РФ за 1993-2004 годы). Эти сдвиги могут рассматриваться в русле концепций «новой промышленной политики» и «субоптимальных институтов», развиваемых в работах Д.Родрика для развивающихся стран и стран с переходной экономикой [Rodrik, 2004; Rodrik, 2008]. Также они могут интерпретироваться как проявление в российских условиях модели «фискального федерализма и политической централизации», с помощью которой многие зарубежные исследователи объясняли успехи экономических реформ в Китае (см. [Montinola et al, 1995; Qian, 1999; Blanchard & Shleifer, 2001] и другие работы). На основе этих работ также может быть сделан вывод о большей эффективности механизмов взаимодействия между бизнесом и властью на региональном уровне – в отличие от доминировавших в 1990е годы представлений о «поиске ренты» со стороны региональных администраций и большей эффективности федерального правительства.

В данной статье мы попытаемся проверить, с какой из выделенных выше моделей – «захват государства», «обмен между элитами» или «новая промышленная политика» – сегодня скорее могут ассоциироваться механизмы взаимодействия между предприятиями и органами власти в России на федеральном, региональном и местном уровне. В следующих разделах мы последовательно опишем наши исходные данные, методологию исследования и основные гипотезы, результаты эмпирического анализа. В заключении будут сформулированы основные выводы.

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. В анкету также был включен специальный блок вопросов о влиянии кризиса на поведение промышленных предприятий. (Предварительный анализ результатов второго раунда мониторинга проведен в работах [Гончар, 2009], [Долгопятова, 2009], [Яковлев, 2009а] и [Яковлев, 2009б].)

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.

Данные о взаимодействии между фирмами и органами власти

Анкета нашего обследования позволяла проанализировать взаимоотношения между предприятиями и органами власти по нескольким линиям. Во-первых, мы спрашивали предприятия, получали ли они в 2007-2008 годах финансовую поддержку от федеральных, региональных или местных властей. Во-вторых, мы задавали аналогичный вопрос о получении предприятиями организационной поддержки (в этом качестве понималась любая нефинансовая поддержка, включая помощь в контактах с российскими и зарубежными партнерами, содействие в контактах с другими государственными органами, в привлечении инвесторов и т.д.). В-третьих, наша анкета содержала специальный вопрос об оказании предприятием в 2007-2008 годах помощи региональным и/или местным властям в социальном развитии региона (включая содержание социальных объектов и жилья, спонсорскую помощь региональным/городским программам и т.д.). В случае оказания такой помощи мы также просили предприятия примерно оценить размер их расходов на эти цели, выраженных в процентах от выручки от реализации в среднем за год.

На рисунке 1 показана доля фирм, которые получали поддержку от властей разного уровня в 2007-2008 годах. Как видно по приведенным данным, наиболее активны в предоставлении поддержки были региональные власти. В общей сложности поддержку на этом уровне получили почти 26% фирм в нашей выборке – в том числе 19% организационную поддержку и 14% финансовую поддержку. Можно также отметить, что на региональном и местном уровне чаще используются организационные формы поддержки (особенно наглядно это видно на муниципальном уровне, где доля фирм, получавших финансовую и организационную поддержку, различается более чем в 3 раза). Напротив, на федеральном уровне основным инструментом является финансовая поддержка предприятий.

Еще один существенный фактор взаимодействия между предприятиями и органами власти – оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона. Как видно на рисунке 2, в 2007-2008 годах не оказывали никакой помощи властям только 23% фирм. Правда, для основной массы предприятий расходы на помощь властям не превышали 0,1% выручки от реализации (об этом прямо заявили 33% респондентов и, по-видимому, к этой же группе можно отнести те 24% фирм, которые затруднились с оценкой своих расходов). С учетом того, что средняя рентабельность продаж по обследованным предприятиям в 2007-2008 годах составляла около 12%, мы можем предположить, что для большей части фирм в обрабатывающей промышленности расходы на социальное развитие региона не превосходили 1% от чистой прибыли – что не является слишком большой величиной по международным меркам.

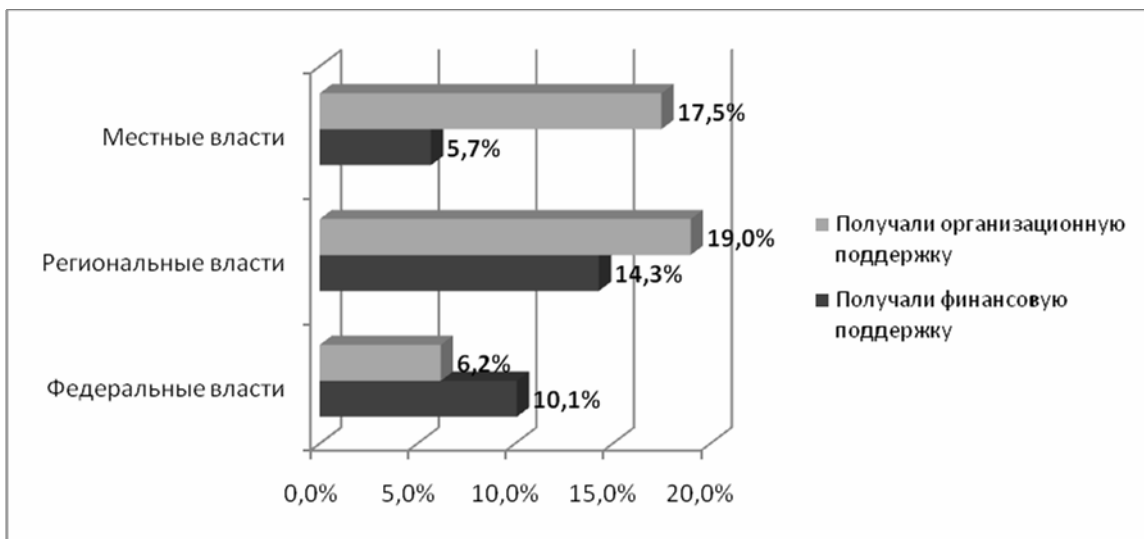


Рисунок 1. Доля предприятий, получавших финансовую и организационную поддержку от государства в 2007-2008 годах

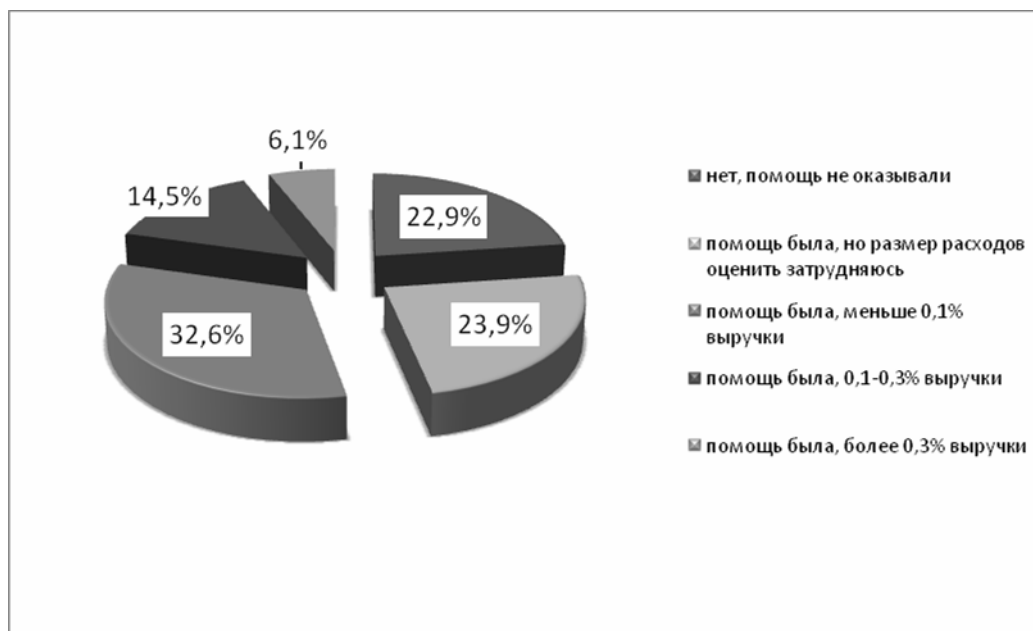


Рисунок 2. Оказание предприятиями помощи местным и региональным властям в социальном развитии региона.

Для анализа взаимоотношений между предприятиями и органами власти важно отметить, что такое «социально-ответственное» поведение часто вознаграждалось. Так, среди фирм, помогавших властям, о получении той или иной господдержки на региональном уровне сообщали от 27% до 34% респондентов – против 12% среди тех, кто не выделял средств на социальное развитие региона ($p < 0,01$). На федеральном и местном уровне эта связь между оказанием помощи властям и получением господдержки также имела место, но при меньшем уровне значимости (соответственно, $p < 0,10$ и $p < 0,05$).

Методология анализа и основные гипотезы

Рассмотренные в предыдущем параграфе две переменные – господдержка в адрес предприятий и помощь властям в социальном развитии – являлись для нас ключевыми в регрессионном анализе механизмов взаимодействия между государством и бизнесом. Получение господдержки выступало как зависимая переменная. При этом мы использовали интегральные показатели, учитывающие факт получения как финансовой, так и организационной поддержки. Мы рассматривали факторы, влияющие на предоставление господдержки на каждом уровне власти – федеральном, региональном и местном, и оказание помощи властям выступало как одна из объясняющих переменных. Однако одновременно мы использовали достаточный широкий набор других объясняющих переменных. Условно их можно разделить на три блока: базовые характеристики предприятий, а также параметры (индикаторы) их «социальной» и «модернизационной» активности. (Формальное описание всех этих переменных приведено в таблице 1).

В первый блок мы включили такие переменные, как отраслевая принадлежность предприятия, его размеры и время создания, инвестиционный потенциал региона, в котором расположено предприятие, а также структура собственности (участие государства в капитале и наличие иностранных акционеров). Предпосылки для выбора именно этих переменных для «базовой» модели определялись тем, что

- уровень развития региона может влиять на масштабы и формы государственной поддержки (как с точки зрения возможностей самого региона, так и с точки зрения предпочтений федерального центра в адрес более развитых или менее развитых регионов);

- крупные фирмы и государственные предприятия обычно имеют больше возможностей доступа к органам государственного управления и поэтому можно предположить, что они скорее могут рассчитывать на получение государственной поддержки;

- привлечение иностранных инвестиций уже давно заявляется в России в качестве одного из приоритетов экономической политики и это дает основание полагать, что предприятия с участием иностранных акционеров могут иметь преференции в части получения государственной поддержки;

- предприятия, существующие с советского времени, обычно имеют более тесные связи с органами власти и в силу этого чаще могут выступать объектом государственной поддержки.

Вместе с тем мы предполагали, что наряду с этими базовыми факторами на решения о выделении государственной поддержки могут также влиять направления активности самого предприятия по крайней мере в двух областях – «социальная ответственность»/контакты с властями и модернизационная активность (включая инвестиции, инновации и т.д.).

Для характеристики «социальной активности» предприятий наряду с уже упоминавшейся помощью местным и региональным властям в социальном развитии региона мы использовали еще два вопроса из нашей анкеты: о сохранении или создании новых рабочих мест, а также об участии фирм-респондентов в бизнес-ассоциациях. Поддержание занятости (через сохранение и/или создание новых рабочих мест) может быть элементом «системы обменов» между бизнесом и государством. В свою очередь, бизнес-ассоциации являются одним из каналов взаимодействия между предприятиями и органами власти. Так, согласно данным российско-японского обследования 2005 года поддержание контактов с органов выделялось предприятиями как вторая по значимости функция бизнес-ассоциаций [Российская корпорация, 2007].

Модернизационная активность предприятий может характеризоваться большим числом индикаторов. В данном случае в своем анализе мы опирались на три переменных:

- наличие экспорта (при прочих равных выход на экспортные рынки предполагает более высокий уровень конкурентоспособности предприятия);

- данные об осуществлении предприятиями инвестиций в 2005-2008 годах (с делением фирм-респондентов на три группы – предприятия без инвестиций, с незначительными инвестициями и с крупными инвестиционными проектами);

- инновационная активность (при этом к инновационно-активным относились фирмы, которые внедрили новый продукт или новую технологии и имели ненулевые затраты на НИОКР – более подробно см. [Гончар, 2009]).

Данные таблиц 2а и 2б на уровне корреляционного анализа показывают связь между получением поддержки от властей всех уровней и размерами предприятий (с преимуществами для крупных фирм), а также демонстрируют наличие связей господдержки с большинством других рассмотренных нами переменных. Определенные исключения представляют собой наличие иностранных акционеров (значимая корреляция только с поддержкой от местных властей) и поставки на экспорт (слабая корреляция только с региональной господдержкой).

Дальнейший анализ факторов, влияющих на предоставление предприятиям поддержки со стороны органов государственной власти разных уровней, проводился нами с использованием probit-регрессий с предельными эффектами. При этом для каждого уровня власти – федеральные, региональные, местные – мы выделяли 4 модели. Модель 1 была построена с использованием только «базовых» объясняющих переменных. В модели 2 и 3 в дополнение к базовым были включены, соответственно, переменные «социальной» и «модернизационной» активности. Модель 4 включала все рассматриваемые переменные – что позволяло проверить устойчивость результатов, полученных для моделей 1-3. Наконец, в

модель 4а для дополнительной проверки устойчивости результатов влияние тех же переменных оценивалось по неполной выборке – только для предприятий без государственного участия.

Результаты эмпирического анализа

Основные результаты регрессионного анализа факторов, влияющих на предоставление государственной поддержки, приведены в таблицах 3-5. Суммируя полученные результаты, можно констатировать следующее.

Первым общим для всех уровней власти моментом является то, что государственная поддержка чаще предоставляется фирмам в регионах с низким и средним инвестиционным потенциалом. Причем это касается, в том числе, поддержки на федеральном уровне – что, на наш взгляд, говорит об ориентации мер поддержки со стороны федерального правительства преимущественно на «выравнивание» условий в разных регионах, а не на создание стимулов для развития. Вторая общая черта – во всех случаях старые фирмы, существующие с советских времен, имеют явные преференции в доступе к государственной поддержке. Наиболее явно это различие (в негативном плане) проявляется для фирм, созданных в 1991-1998 годах. Для фирм, начавших свою деятельность в 1999 году и позже, вероятность получения поддержки также оказывается ниже, чем для старых, «советских» предприятий, но соответствующие коэффициенты оказываются статистически значимы только в моделях поддержки со стороны региональных властей.

Интересно также, что во всех моделях, в конечном счете, незначимым оказывается фактор размера предприятий. Точнее говоря, размер предприятия положительно связан с вероятностью получения поддержки на федеральном и региональном уровнях в моделях 1 и 2 («базовой» и с переменными «социальной активности»), но влияние этого фактора становится незначимым при включении в модель переменных модернизации и реструктуризации фирм.

В качестве особенностей государственной поддержки на федеральном уровне можно отметить, что только здесь даются однозначные преференции фирмам с государственным участием. Одновременно федеральная поддержка фокусируется на фирмах, сохраняющих рабочие места (коэффициент при переменной «создание рабочих мест» также является положительным, но менее значимым). Вместе с тем, характерно, что «модернизационные» переменные для федеральной поддержки, как правило, оказываются статистически незначимыми (единственное исключение – модель 3.1, в которой инновационная активность значима на 5%-ном уровне, а крупные инвестиции – на 10%-ном). Такое сочетание позволяет говорить о своего рода «консервативной системе обменов», когда федеральное правительство предоставляет поддержку старым предприятиям и компаниям с государственным участием, а в обмен рассчитывает на сохранение числа занятых на фирмах – реципиентах поддержки.

На региональном и местном уровне набор факторов, влияющих на предоставление фирмам государственной поддержки, существенно модифицируется. Во-первых, во всех моделях статистически значимым оказывается факт оказания помощи властям в социальном развитии региона. Это можно считать явным признаком существования «системы обменов». Во-вторых, для получения поддержки от региональных властей значимо также участие фирм в бизнес-ассоциациях, что подтверждает роль ассоциаций как канала взаимодействия между бизнесом и государством. Однако, вопреки возможным ожиданиям, сохранение занятости оказывается несущественно для получения господдержки на региональном и местном уровне. То же самое касается участия государства в собственности предприятий – только в двух моделях (из четырех) на региональном уровне это фактор оказывает влияние на предоставление господдержки. В остальных случаях соответствующие коэффициенты положительны, но влияние данного фактора на зависимую переменную остается в пределах статистической погрешности.

Одновременно, в отличие от мер федеральной поддержки на региональном и муниципальном уровнях значимыми оказывается ряд переменных, характеризующих процессы модернизации и реструктуризации на уровне предприятий. Так, в рамках моделей для региональных властей высоко значимым фактором предоставления поддержки было осуществление предприятием крупных инвестиционных проектов в 2005-2008 годах. На муниципальном уровне поддержку в 2007-2008 годах существенно чаще получали фирмы, в которых присутствовали иностранные акционеры.

Вместе с тем здесь может ставиться вопрос о причинно-следственной связи: региональные и местные власти поддерживают тех, кто инвестирует и выходит на новые рынки, или же эти фирмы развиваются и инвестируют благодаря господдержке? Ограничением анализируемых нами данных является то, что в силу самого характера исследования мы могли опросить только «инсайдеров» - то есть те фирмы, которые уже присутствуют на региональном рынке, смогли установить свои отношения с властями и в силу этого могут чувствовать себя относительно неплохо в сравнении с «аутсайдерами», не допущенными на рынок. Гипотеза о такого рода «союзе инсайдеров» (представленных региональными властями и местными фирмами) уже высказывалась в работе [Яковлев и Фрай, 2007]. В пользу этой гипотезы могут свидетельствовать выявленные в нашем анализе предпочтения в адрес старых предприятий, созданных до 1991 года, на всех уровнях власти. Однако предпочтения в отношении фирм с иностранным участием противоречат этой гипотезе и, как минимум, свидетельствуют о сосуществовании разных критериев предоставления господдержки на региональном и муниципальном уровне.

Основные выводы

В настоящей статье, используя данные опроса 1000 промышленных предприятий, мы рассмотрели формы взаимодействия между фирмами и органами власти разных уровней. Полученные нами результаты позволяют сделать предположение о доминировании модели «обменов» в отношениях между предприятиями и государством. В обмен на получение поддержки предприятия-реципиенты оказывают помощь в социальном развитии региона или обеспечивают сохранение занятости.

Тем не менее, в 2007-2008 годах наблюдались достаточно заметные расхождения в приоритетах предоставления государственной поддержки на федеральном уровне, с одной стороны, и региональном и муниципальном уровне, с другой стороны. В первом случае сложившаяся «система обменов» между государством и бизнесом имела более консервативный характер – с фокусом на старые предприятия, компании с государственным участием и фирмы, сохраняющие занятость. Во втором случае государственная поддержка была более ориентирована на цели модернизации, в числе критериев ее предоставления выступали инвестиционная активность фирм и наличие иностранных инвесторов. Эти результаты дают основание полагать, что в современных российских условиях поддержка предприятий со стороны региональных и местных администраций отличается большей эффективностью. Вместе с тем это предположение, безусловно, нуждается в дополнительной проверке с учетом результатов деятельности фирм – что может стать предметом для дальнейших исследований.

Литература:

Голикова В., Гончар К., Кузнецов Б., Яковлев А. Российская промышленность на перепутье. Что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными (*доклад ГУ–ВШЭ*) // Вопросы экономики. 2007. № 3.

[Гончар, 2009], // Вопросы экономики. 2009. № 12.

[Долгопятова, 2009], // Вопросы экономики. 2009. № 12.

Российская корпорация: внутренняя организация, внешние взаимодействия, перспективы развития / Под ред. Т. Г. Долгопятовой, И. Ивасаки, А. А. Яковлева. М.: Изд. дом ГУ–ВШЭ, 2007.

«Российская промышленность на этапе роста. Факторы конкурентоспособности фирм» / Под ред. К. Р. Гончар и Б. В. Кузнецова. М.: Вершина, 2008.

[Яковлев, 2009а] // Журнал НЭА. 2009. №3-4.

[Яковлев, 2009б] // Вопросы экономики. 2009. № 12.

- 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., Симачев Ю., Данилов Ю. Российская корпорация: модели поведения в условиях кризиса // *Вопросы экономики*. 2009. № 6.
- Ahrend, R. “Understanding Russian Regions' Economic Performance During Periods of Decline and Growth – An Extreme-Bound Analysis Approach,” OECD Economics Department Working Paper No.644, October 2008
- Blanchard Olivier and Andrei Shleifer, Federalism with and without Political Centralization: China Versus Russia // *IMF Staff Papers*, Vol. 48, Transition Economies: How Much Progress? (2001), pp. 171-179
- Desai R., Goldberg I. (eds.) “Enhancing Russia's Competitiveness and Innovative Capacity” / World Bank, 2007
- Estrin S., Bevan A., Kuznetsov B., Schaffer M. E., Angelucci M., Fennema J., Mangiarotti G. The Determinants of Privatised Enterprise Performance in Russia // *WDI Working Paper No 452*. 2001.
- Frye, Timothy. “Capture or Exchange? Business Lobbying in Russia” // *Europe-Asia Studies*, Vol.54, No.8, (November 2002). P.1017–36.
- Frye T. Credible Commitment and Property Rights: Evidence from Russia // *American Political Science Review*. 2004. Vol. 98, Issue 3. P. 453–466.
- Frye T., Yakovlev A., Yasin Y. The "Other" Russian Economy: How Everyday Firms View the Rules of the Game in Russia // *Social Research: An International Quarterly*. Volume 76, Number 1 (Spring 2009), p. 29-54
- Hellman J.S., Jones G., and Kaufman D. “Seize the State, Seize the Day: An Empirical Analysis of State Capture and Corruption in Transition.” Paper prepared for the Annual Bank Conference on Development Economics, (ABCDE). Washington, D.C., April 18-20, 2000.
- Meggison W. L., Netter J. M. From State to Market: A Survey of Empirical Studies on Privatization // *Journal of Economic Literature*. 2001. Vol. 39, No 2, June.
- Montinola Gabriella, Yingyi Qian and Barry R. Weingast. Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success in China // *World Politics*, Vol. 48, No. 1 (Oct., 1995), pp. 50-81
- Rodrik, Dani, Industrial Policy for the Twenty-First Century (November 2004). CEPR Discussion Paper No. 4767.
- Rodrik, Dani. “Second-Best Institutions.” NBER Working Paper No.14050, National Bureau of Economic Research, 2008.
- Slinko I., Zhuravskaya E.V. and Yakovlev E. Laws for Sale: An Empirical Study of the Effects of Regulatory Capture (March 2004). CEFIR Discussion Paper.
- Stigler G. J. The Theory of Economic Regulation // *The Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2, No. 1 (Spring, 1971), pp. 3-21

Qian, Yingi. "The Process of China's Market Transition (1978-1998): Evolutionary, Historical and Institutional Perspectives." Paper prepared for the Journal of Institutional and Theoretical Economics symposium on "Big-Bang Transformation of Economic Systems as a Challenge to New Institutional Economics," June 9-11, 1999, Wallerfangen/Saar, Germany.

Таблица 1. Описание переменных

Переменная	Комментарий	Кодировка значений	Частоты
r47_48a_sv	Получение поддержки от федеральных властей	0 - нет, поддержку не получали 1 - да, получали поддержку	0 - 828 1 - 128 н.д. -1
q47_48b_sv	Получение поддержки от региональных властей_binary	0 - нет, поддержку не получали 1 - да, получали поддержку	0 - 709 1 - 247 н.д. -1
r47_48c_sv	Получение поддержки от местных властей	0 - нет, поддержку не получали 1 - да, получали поддержку	0 - 768 1 - 188
RegRating2	Агрегированный инвестиционный потенциал региона (по данным РА Эксперт)	1 - ниже среднего 2 - средний 3 - высокий	1 - 396 2 - 274 3 - 287
ln_employment_07	Логарифм числа занятых в 2007 г.	Среднее = 5,79 Медиана = 5,72 Ст. отклонение = 1,072	н.д. -14
r1_gr	Время создания предприятия	1 - до 1990 года включительно 2 - 1991-1998 3 - 1999 и позже	1 - 701 2 - 164 3 - 92
inos_sob	Наличие иностранцев в собственности	0 - нет участия 1 - есть участие 3 - нет данных	0 - 675 1 - 78 3 - 204
gos_sobst	Участие государства в собственности	0 - нет участия 1 - есть участие 3 - нет данных	0 - 708 1 - 88 3 - 161
assoc	Членство в бизнес-ассоциациях	0 - не входит ни в какую ассоциацию 1 - входит	0 - 573 1 - 384
r46_gr	Оказывало ли предприятие в 2007-2008 годах помощь региональным и/или местным властям в социальном развитии региона	0 - помощь не оказывали 1 - помощь оказывали	0 - 219 1 - 738
k1_group_2	Предприятие – создатель (+5% и более к уровню 2007 года) или ликвидатор рабочих мест (-5% и более к уровню 2007 года)	1 – ликвидатор 2 – держатель 3 – создатель	1 - 361 2 - 365 3 - 191 н.д. -40
invest	Были ли инвестиции в 2005-2008	0 - не было инвестиций 1 - незначительные инвестиции 2 - активные инвестиции	0 - 284 1 - 277 2 - 372 н.д. -24
export	Были ли в 2008 г. поставки на экспорт	1 – да 2 - нет	1 - 520 2 - 437
innov3	Группировка по инновационности	0 – пассивные 1 - инновационно активные	0 - 676 1 - 281
plan_invest	Планирование крупных инвестиций в ближайшие 12 месяцев	0 – нет 1 - да	0 - 601 1 - 293 н.д. -63
okvd	15 - Производство пищевых продуктов 17 - Текстильное и швейное производство 20 - Обработка древесины и производство изделий из дерева 24 - Химическое производство 28 - Metallургическое производство и изделий из металла 30 - Производство электро-, электронного и оптического оборудования 34 - Производство транспортных средств и оборудования 38 - Производство машин и оборудования		15 - 235 17 - 89 20 - 81 24 - 88 28 - 98 30 - 117 34 - 86 38 - 163

Таблица 2а. Связь между господдержкой и логарифмом численности работников

		Sig.
r47_48a_sv	Получение поддержки от федеральных властей	0.003
q47_48b_sv	Получение поддержки от региональных властей	0.000
r47_48c_sv	Получение поддержки от местных властей	0.056

Применялись непараметрические тесты Манна-Уитни и Крускала-Уоллиса

Таблица 2б. Проверка наличия корреляционных связей между получением господдержки и другими переменными

		Получение поддержки от федеральных властей		Получение поддержки от региональных властей		Получение поддержки от местных властей	
		нет, поддержку не получали	да, получали поддержку	нет, поддержку не получали	да, получали поддержку	нет, поддержку не получали	да, получали поддержку
Инвест. потенциал региона	ниже среднего	83,0%	17,0%	66,6%	33,4%	79,2%	20,8%
	средний	85,0%	15,0%	70,8%	29,2%	73,7%	26,3%
	высокий	93,0%	7,0%	87,8%	12,2%	88,2%	11,8%
<i>Значимость различий</i>		0,001***		0,000***		0,000***	
Период создания предприятия	до 1990 года включительно	84,1%	15,9%	71,7%	28,3%	79,0%	21,0%
	1991-1998	95,7%	4,3%	79,3%	20,7%	82,9%	17,1%
	1999 и позже	89,1%	10,9%	83,7%	16,3%	85,9%	14,1%
<i>Значимость различий</i>		0,000***		0,012**		0,195	
Наличие иностранцев в собственности	нет участия	87,4%	12,6%	76,1%	23,9%	83,2%	16,8%
	есть участие	84,6%	15,4%	70,5%	29,5%	73,1%	26,9%
<i>Значимость различий</i>		0,489		0,276		0,026**	
Участие государства в собственности	нет участия	88,3%	11,7%	76,4%	23,6%	82,3%	17,7%
	есть участие гос-ва	67,0%	33,0%	63,6%	36,4%	72,7%	27,3%
<i>Значимость различий</i>		0,000***		0,009***		0,030**	
Членство в ассоциациях	Нет, не входим ни в какую организацию	88,5%	11,5%	79,0%	21,0%	83,4%	16,6%
	входим в бизнес-ассоциацию	83,9%	16,1%	65,8%	34,2%	75,1%	24,9%
<i>Значимость различий</i>		0,050**		0,050**		0,000***	
Оказывало ли предприятие в 2007-2008 годах помощь региональным и/или местным властям в социальном развитии региона	нет, помощь не оказывали	91,8%	8,2%	87,7%	12,3%	88,1%	11,9%
	помощь оказывали	85,1%	14,9%	70,1%	29,9%	78,0%	22,0%
<i>Значимость различий</i>		0,011**		0,000***		0,001***	
создатели – разрушители рабочих мест (+/- 5%)	ликвидаторы	90,6%	9,4%	77,0%	23,0%	83,4%	16,6%
	держатели	83,6%	16,4%	73,4%	26,6%	77,8%	22,2%
	создатели	84,3%	15,7%	67,5%	32,5%	78,0%	22,0%
<i>Значимость различий</i>		0,013**		0,056**		0,125	

		Получение поддержки от федеральных властей		Получение поддержки от региональных властей binary		Получение поддержки от местных властей	
		нет, поддержку не получали	да, получали поддержку	нет, поддержку не получали	да, получали поддержку	нет, поддержку не получали	да, получали поддержку
Были ли инвестиции в 2005-2008	не было инвестиций	90,5%	9,5%	82,0%	18,0%	83,7%	16,3%
	незначительные инвестиции	85,2%	14,8%	75,1%	24,9%	79,1%	20,9%
	активные инвестиции	84,4%	15,6%	66,7%	33,3%	78,5%	21,5%
<i>Значимость различий</i>		0,061*		0,000***		0,207	
Были ли в 2008 г. поставки на экспорт	да	87,1%	12,9%	71,9%	28,1%	81,2%	18,8%
	нет	86,0%	14,0%	76,8%	23,2%	79,4%	20,6%
	<i>Значимость различий</i>	0,617		0,084*		0,487	
Группировка по инновационности	пассивные	88,9%	11,1%	77,8%	22,2%	81,3%	18,7%
	инновационно активные	81,1%	18,9%	65,5%	34,5%	77,9%	22,1%
	<i>Значимость различий</i>	0,001***		0,000***		0,229	
Планирование крупных инвестиций в ближайшие 12 месяцев	нет	89,4%	10,6%	76,9%	23,1%	81,7%	18,3%
	да	81,5%	18,5%	68,8%	31,2%	80,1%	19,9%
	<i>Значимость различий</i>	0,001***		0,010***		0,576	

Применялся критерий независимости

Таблица 3. Факторы, влияющие на получение поддержки от федеральных властей

Объясняющие переменные		модель 1.1		модель 2.1		модель 3.1		модель 4.1		модель 4.1a	
		В-пробит	marginal	B	marginal	B	marginal	B	marginal	B	marginal
Инвестиционный потенциал региона ^{а)}	средний	-0.232	-0.036	-0.179	-0.026	-0.220	-0.033	-0.183	-0.027	-0.303	-0.040
REG potential	высокий	-0.541	-0.078	-0.417	-0.058	-0.575	-0.081	-0.462	-0.064	-0.441	-0.057
Размер (натуральный логарифм численности работников)		0.181	0.030	0.126	0.019	0.103	0.017	0.080	0.012	0.060	0.009
Период создания фирмы ^{б)}	1991-1998	-0.746	-0.089	-0.833	-0.090	-0.783	-0.090	-0.857	-0.091	-0.879	-0.087
	1999 и позже	-0.157	-0.024	-0.105	-0.015	-0.150	-0.022	-0.103	-0.015	-0.376	-0.044
Участие государства в капитале		0.545	0.120	0.521	0.109	0.624	0.141	0.600	0.130	X	X
Иностранный акционер		0.261	0.049	0.209	0.037	0.224	0.041	0.195	0.034	0.253	0.042
Участие фирмы в бизнес-ассоциациях				0.165	0.026			0.114	0.018	0.109	0.016
Помощь региональным и местным властям				0.258	0.036			0.209	0.030	0.155	0.021
Динамика рабочих мест ^{в)}	Сохранение (+/-5% к 2007)			0.406	0.068			0.368	0.061	0.407	0.063
	Создание новых рабочих мест			0.379	0.068			0.312	0.054	0.243	0.039
Инвестиции в 2005-2008 ^{г)}	незначительные					0.193	0.033	0.167	0.027	0.200	0.031
	крупные					0.287	0.048	0.253	0.040	0.285	0.042
Наличие экспорта						-0.009	-0.001	0.015	0.002	0.012	0.002
Инновационно-активное предприятие						0.337	0.059	0.224	0.037	0.186	0.028
Контроль на отраслевые различия		да		да		да		да		да	
LL		-246		-224		-240		-221		-200	
Псевдо R2 (Nagelkerke)		0,14		0,16		0,16		0,17		0,16	
Число наблюдений		742		696		735		691		653	

Примечания к данной и последующим таблицам:

- а) в сравнении с фирмами из регионов с низким инвестиционным потенциалом;
- б) в сравнении с фирмами, созданными в 1990 году и ранее;
- в) в сравнении с фирмами, сократившими в 2008 году число рабочих мест на 5% и более;
- г) в сравнении с фирмами, не осуществлявшими инвестиций в 2005-2008 гг.

Цветом показана статистическая значимость коэффициентов регрессии: $p < 0,01$, $p < 0,05$, $p < 0,1$.

Таблица 4. Факторы, влияющие на получение поддержки от региональных власте

Объясняющие переменные		модель 1.2		модель 2.2		модель 3.2		модель 4.2		модель 4.2а	
		B	marginal	B	marginal	B	marginal	B	marginal	B	marginal
Инвестиционный потенциал региона ^{а)}	средний	-0.285	-0.080	-0.221	-0.062	-0.287	-0.080	-0.236	-0.065	-0.222	-0.059
	высокий	-0.742	-0.195	-0.692	-0.180	-0.775	-0.200	-0.755	-0.192	-0.819	-0.200
Размер (натуральный логарифм численности работников)		0.207	0.061	0.165	0.048	0.099	0.029	0.070	0.020	0.023	0.007
Период создания фирмы ^{б)}	1991-1998	-0.301	-0.082	-0.269	-0.073	-0.349	-0.093	-0.306	-0.081	-0.419	-0.103
	1999 и позже	-0.355	-0.093	-0.333	-0.087	-0.395	-0.101	-0.384	-0.097	-0.496	-0.115
Участие государства в капитале		0.271	0.087	0.415	0.137	0.377	0.124	0.558	0.189	X	X
Иностранный акционер		0.265	0.085	0.179	0.055	0.169	0.052	0.099	0.029	0.150	0.044
Участие фирмы в бизнес-ассоциациях				0.250	0.074			0.189	0.055	0.224	0.064
Помощь региональным и местным властям				0.458	0.120			0.393	0.103	0.371	0.094
Динамика рабочих мест в)	Сохранение (+/-5% к 2007)			0.037	0.011			-0.021	--0.006	-0.019	0.005
	Создание новых рабочих мест			0.193	0.059			0.085	0.025	0.049	0.014
Инвестиции в 2005-2008 ^{г)}	незначительные					0.170	0.051	0.237	0.071	0.300	0.088
	крупные					0.439	0.131	0.492	0.146	0.580	0.166
Наличие экспорта						-0.249	-0.073	-0.220	-0.064	-0.220	-0.061
Инновационно-активное предприятие						0.179	0.054	0.144	0.043	0.193	0.055
Контроль на отраслевые различия		да		да		да		да		да	
LL		-373		-342		-362		-221		-307	
Псевдо R2		0,10		0,12		0,12		0,17		0,15	
Число наблюдений		742		696		735		691		653	

Таблица 5. Факторы, влияющие на получение поддержки от местных властей

Объясняющие переменные		модель 1.3		модель 2.3		модель 3.3		модель 4.3		модель 4.3а	
		B	marginal	B	margin al	B	marginal	B	marginal	B	marginal
Инвестиционный потенциал региона ^{а)}	средний	0.152	0.039	0.184	0.047	0.136	0.035	0.156	0.039	0.118	0.029
	высокий	-0.407	-0.093	-0.331	-0.076	-0.417	-0.095	-0.341	-0.077	-0.370	-0.083
Размер (натуральный логарифм численности работников)		0.057	0.014	-0.007	0.002	0.022	0.006	-0.027	-0.007	-0.050	-0.012
Период создания фирмы ^{б)}	1991-1998	-0.316	-0.070	-0.274	-0.061	-0.325	-0.072	-0.272	-0.060	-0.295	-0.064
	1999 и позже	-0.249	-0.056	-0.227	-0.051	-0.247	-0.055	-0.221	-0.049	-0.363	-0.075
Участие государства в капитале		-0.070	-0.017	0.041	-0.010	-0.007	-0.002	0.119	0.030	X	X
Иностраный акционер		0.497	0.145	0.519	0.152	0.481	0.139	0.897	0.149	0.605	0.178
Участие фирмы в бизнес-ассоциациях				0.208	0.052			0.190	0.047	0.185	0.045
Помощь региональным и местным властям				0.335	0.074			0.360	0.079	0.326	0.071
Динамика рабочих мест в)	Сохранение (+/-5% к 2007)			0.210	0.053			0.201	0.050	0.226	0.056
	Создание новых рабочих мест			0.159	0.040			0.136	0.034	0.116	0.029
Инвестиции в 2005-2008 ^{г)}	незначительные					0.224	0.057	0.194	0.049	0.154	0.038
	крупные					0.262	0.066	0.230	0.057	0.261	0.064
Наличие экспорта						-0.004	-0.001	0.021	0.005	0.073	0.017
Инновационно-активное предприятие						0.085	0.021	0.058	0.014	0.080	0.019
Контроль на отраслевые различия		да		да		да		да		да	
LL		-329		-305		-325		-302		-282	
Псевдо R2		0,05		0,07		0,06		0,07		0,08	
Число наблюдений		742		696		735		691		653	

