

ЭФФЕКТЫ, МЕХАНИЗМЫ И ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПЛОХИХ ИНСТИТУТОВ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Арина Дмитриева, Вадим Волков, Кирилл Титаев, Элла Панеях

Руководитель проекта: Вадим Волков

Исследование, проведенное Институтом
проблем правоприменения при
Европейском университете в Санкт-
Петербурге для медиа-холдинга
«Эксперт»

Ноябрь 2010 – Январь 2011

Основные выводы (Executive summary)

Это исследование основано на предположении, что плохое функционирование институтов, связанных с регулированием хозяйственной деятельности и обеспечением прав собственности, тормозит экономическое развитие России, делает невозможным модернизацию и является причиной завышенных цен на основные блага и услуги (или причиной низкой доступности благ и услуг). Соответственно, задача исследования состояла в том, чтобы локализовать плохие институты – понять в какой части экономики их больше всего, а также оценить их негативный эффект, выраженный в дополнительных издержках и, в итоге, в завышении цен на товары и услуги в России.

Для этого было проведено сопоставление российских цен на базовые товары и услуги со странами Западной и Восточной Европы и США. Сравнение проводилось в три этапа: сравнение номинальных цен; сравнение объема благ или услуг, которые можно купить по этим ценам на среднюю для данной страны заработную плату; сравнение объема благ или услуг, которые можно купить по этим ценам на среднюю для данной страны заработную плату с учетом различий в производительности труда. При сравнении цен по последнему показателю за основу принимался российский уровень производительности труда, то есть сравнивался объем данного блага или услуги, который может себе позволить средний гражданин данной страны, если бы он работал с российской производительностью труда.

Для сравнения были взяты цены на следующие блага и услуги: квадратный метр типового жилья в столице (или двух основных городах); квадратный метр аренды офиса категории «А»; номер в отеле категории четыре звезды; килограмм курятины; килограмм картофеля; литр пива; пользование Интернетом; мобильная связь; литр бензина; а также цена денег (процентная ставка по среднесрочному кредиту).

В результате этого сравнения обнаружилось, что в России существенно (в разы) более дорогими (как с учетом, так и без учета национальной производительности труда) являются жилье, офисное пространство, гостиничные номера, банковский процент. На сопоставимом (среднем) уровне по цене (доступности) находятся бензин (но в России, как нефтедобывающей стране, он должен быть дешевле), куриное мясо, картофель, Интернет, и мобильная связь.

Если разбить эти блага на категории, то получается, что в России существенно дороже: а) те блага, которые связаны с доступом к земле и строительством (жилая и коммерческая недвижимость, гостиницы, объекты торговли); б) те блага, спрос на которые формируют предприниматели (офисная недвижимость, кредит, отчасти – отели). Блага, которые потребляет население в целом, находятся на сопоставимом (среднем) уровне цен и доступности с учетом более низкой российской производительности труда.

Для идентификации плохих институтов и выяснения механизмов их влияния на издержки и цены были взяты 12 экспертных интервью с собственниками или руководителями бизнеса в соответствующих отраслях.

Они показали, что существенные потери от плохих институтов возникают именно там, где предприниматель оказывается так или иначе связан с недвижимостью, будь то непосредственно строительство новых объектов (строители, ритейлеры, птицефермеры), или аренда. Интервью также позволили локализовать источник проблем, определяющих аномально высокие цены на недвижимость: это **разрешительные процедуры**, так или иначе связанные с **правом на возведение или возможность использования зданий и помещений**. Ведомства, которые ответственны за эти проблемы, нетрудно перечислить. В первую очередь, это те организации, которые участвуют в «согласовании» проектов зданий; во вторую – те, что отвечают за подключение объектов к инфраструктуре (вода, газ, электричество); в третью – те, которые контролируют аренду принадлежащих государству помещений (городских или ведомственных).

Плохие институты ответственны за от 25 до 30% цены жилья и коммерческой недвижимости (в Москве до 60%); около 15% дополнительной торговой наценки в розничной торговле; около 10% в услугах связи. То есть при улучшении институциональной среды и конкуренции эти цифры показывают потенциал уменьшения внутрироссийских цен.

Основные типы плохих институтов и их эффекты в сфере недвижимости:

1) **Низкая бюрократическая культура**. Сроки согласований в России удваивают производственный цикл в строительстве. Если в Европе от бизнес-плана до открытия нового отеля проходит 2-3 года, то

в России 4-5. Часть этих сроков уходит на «нулевой цикл» проекта («согласования»), но еще болезненнее то, что «инфраструктурные» согласования происходят, когда строительство уже идет, и их продолжительность обуславливает потери на процентной ставке.

2) **Взятки.** В отличие от большинства отраслей, в сфере недвижимости присвоение административной ренты до сих пор происходит через взятки наличными. По оценке строителей, таких выплат составляет от 5 до 15% стоимости проекта. При аренде «наличная» часть месячной платы может превосходить «официальную» в десять раз. Помимо собственно издержек, сам процесс обналаживания крупных сумм означает для предпринимателей дополнительные издержки и риски.

3) **Легализованная коррупция:** монополии на «проектирование» и оформление документов. При множестве разрешительных ведомств существуют по виду частные компании, обладающие неформальной монополией на оформление тех или иных документов, необходимых для получения разрешений.

4) **Короткие горизонты ведения бизнеса.** Они проистекают из общей неопределенности в будущем своего бизнеса и возможности долгосрочного сохранения прав собственности. Это ведет к стремлению сократить сроки окупаемости и, соответственно, к повышению цены на блага (рост наценки).

Непосредственно те «плохие институты», которые «зашиты» в недоступности жилья для населения и производственных помещений для бизнеса в России, по сравнению с другими странами, проявляются практически исключительно через **разрешительные процедуры**.

Наоборот, роль **контрольных процедур** (налоговые и прочие проверки, отчетность, и т.д.) оказывается существенно меньше, чем принято считать. Нагрузку, которую добавляют бизнесу незаконные практики проверяющих ведомств, наши респонденты оценивают в 1-3% от оборота и называют вполне терпимой.

Негативное влияние институциональной среды на доступность благ в России практически полностью определяется административной рентой и процессом ее извлечения. Однако, государство извлекает административную ренту в заметных масштабах не из всей экономики, а только из бизнесов, зависимых от разрешительных процедур – то есть, от того, кто сам приходит и о чем-то просит.

Эффективность разрешительных процедур как источника административной ренты определяется способностью государства воспрепятствовать экономической деятельности в той области, к которой относится процедура. Таким образом, уязвимость фирмы, как источника административной ренты, определяется не «стратегической важностью» бизнеса, или его незаконностью, а его **доступностью для прекращения деятельности**. Наиболее доступны для прекращения деятельности бизнесы, привязанные к материальным объектам, которые физически можно захватить (здания, цеха), к инфраструктуре, монопольно контролируемой государством («трубы», «провода»), к безналичным деньгам, фактически находящимся под контролем государства (крупный бизнес, фирмы с высокой долей добавленной стоимости, банки). Также уязвимыми оказываются бизнесы, участвующие в сложных технологических цепочках (т.к. выбывание одного участника цепочки ведет к проблемам для остальных), и владеющие большой долей рынка (что понижает мобильность).

С другой стороны, блага, производимые фирмами, малоуязвимыми к влиянию институтов извлечения административной ренты, доступны населению России примерно в той степени, в какой позволяет российский уровень производительности труда. Методология данного исследования не позволяет определить, какой вклад в самую низкую производительность труда в России вносят плохие институты, но можно предположить, что этот вклад также весьма значителен.

Оглавление

Основные выводы (Executive summary).....	3
Оглавление.....	5
Введение	7
Методология.....	8
Описание данных	8
Заработная плата.....	10
Производительность труда.....	10
Построение сравнительного индекса.....	11
Индекс доступности благ	12
1. Цена денег	19
2. Недвижимость	22
Стоимость жилья.....	22
Офисная недвижимость.....	24
Проживание в гостинице.....	27
Объяснения участников рынка (строительство и девелопмент)	29
3. Продукты питания	33
Куриное мясо.....	33
Картофель	36
Пиво	38
Объяснения участников рынка (продовольствие).....	40
Производство продовольствия.....	40
Розничная торговля продовольствием	42
4. Инфраструктурные услуги	44
Интернет	44
Мобильная связь	46
Бензин	48
Объяснения участников рынка (инфраструктурные услуги).....	51
Капитальные расходы в инфраструктурных производствах.....	51
Общая доля плохих институтов в инфраструктурных производствах.....	51
5. Цена плохих институтов: обобщение	52
Блага, востребованные населением.....	53
Блага, востребованные бизнесом	54
Интерпретация полученных данных на основе интервью	55
Факторы уязвимости бизнеса	56
Вывод.....	56

Введение

«Институты важны» - сегодня это уже конвенциональное утверждение и нет нужды доказывать, что институты играют существенную роль для экономического роста. Но часто понятие «института» отождествляют с прямым экономическим регулированием или экономической политикой. На самом деле институты – это некоторые кластеры формальных и неформальных правил, а также санкций за их нарушение, вокруг которых формируются устойчивые образцы поведения, на которые ориентируются участники какой-либо деятельности. В основе института лежит повторяемость действий, вызванная устойчивыми ограничениями. А это создает эффект предсказуемости при взаимодействии или обмене благами. Поддержание таких ограничений требует определенных затрат, поэтому институты не бесплатны, а во многих случаях – дороги. Кроме того, институты определяют, какие навыки и склонности будут формироваться у людей, находящихся в данной институциональной среде. Это могут быть навыки построения социальных связей, навыки, связанные с перераспределением благ или сложные навыки, получаемые специальным образованием, навыки изобретательства или, наоборот, конформизм, и т.д. Характер игры формирует навыки и склонности игроков. Поэтому институты оказывают влияние на качество человеческого капитала.

С точки зрения экономического роста (когда это выступает критерием) можно понять, что такое хорошие институты, а что такое плохие. Хорошие институты существенно снижают издержки обмена (по сравнению с издержками, которые несли бы участники, если бы данного института не было вообще); повышают доверие; способствуют долгосрочным инвестициям. Плохие институты создают повышенные издержки для экономической деятельности (часто – запретительные); снижают стимулы к долгосрочным инвестициям, создавая стимулы «получить все по-максимуму сейчас»; препятствуют конкуренции и создают односторонние преимущества.

Одной из проблем для оценки влияния институтов является то, что очень сложно их «пощупать». В качестве прокси для выявления экономических эффектов институтов могут быть использованы розничные цены. Это показатель может рассматриваться как более тонкий инструмент, чем такие агрегированные показатели как ВВП; в частности для оценки разницы влияния институтов в разных отраслях. Можно предположить, что конкурентные, рыночные цены формируются в той среде, где негативные экономические эффекты институтов незначительны. И напротив, нарушение конкурентного ценообразования связано с ситуацией, где институты оказывают значительный экономический эффект. Кроме этого, в ценах отражены издержки, связанные с необходимостью следовать формальным и неформальным правилам, существующим в данной сфере экономической деятельности. Хотя цены подвержены конъюнктурным колебаниям, устойчиво завышенные цены могут служить указанием на плохие институты. Для понимания локализации и механизмов действия плохих институтов необходимо идентифицировать правила, лежащие в основе институтов и издержки, которые несет их соблюдение или нарушение.

Наличие плохих институтов является одной из главных проблем российской экономики. Низкая эффективность государства, высокая коррупция, отсутствие конкуренции и слабая правовая защита прав собственности в России ведут к тому, что издержки на строительство объектов недвижимости и инфраструктуры, а также на производство некоторых товаров и услуг внутри России значительно выше, чем в развитых странах. Частный бизнес, тратит значительные средства на преодоление административных барьеров и несет дополнительные издержки для обеспечения прав собственности. Высокие барьеры повышают риски для бизнеса, а это, в свою очередь, ведет к повышению процентной ставки по кредитам, что, в свою очередь, повышает издержки при реализации долгосрочных проектов, а также проектов, подразумевающих взаимодействие множества экономических агентов. Наконец, неопределенность в сфере экономической политики и прав собственности укорачивает горизонты планирования. Стремясь ускорить окупаемость проектов, инвесторы повышают наценки. Все это ведет к повышению издержек и отражается в ценах, а низкая конкуренция и монополизм препятствуют их снижению.

В результате, российская экономика теряет конкурентоспособность. **Модернизация в такой институциональной среде невозможна в принципе.** Она не продвинется без радикальных изменений разрешительных процедур, уменьшения полномочий государственных органов по регулированию хозяйственной деятельности, защиты частной собственности и собственников.

Цель данного проекта – подсчитать насколько плохие институты ведут к повышению цен на базовые товары и услуги, а также выяснить, какую долю издержек составляют эффекты плохих институтов. Иными словами – исследование позволит понять структуру издержек, не связанную непосредственно с производством, а образующуюся в результате административных барьеров, высокой коррупции, низкой конкуренции.

Методология

Исследование содержит количественный (статистический) этап, качественный (интервью) и сведение вместе результатов.

Можно предположить, что в России наряду с «нормальными» затратами на производство товара, в его стоимость включаются и дополнительные затраты, связанные с недостаточной эффективностью экономической системы, необходимостью переплачивать за отсутствие нормальных рыночных институтов и избыточное регулирование, а также необходимость нести коррупционные издержки.

Необходимо определить, каков размер этих дополнительных затрат, которые отличают ценообразование в России от ценообразования на аналогичные товары в других европейских странах. Для этого можно посмотреть, как различается покупательная способность зарплаты в разных странах. При этом различия в покупательной способности номинальной зарплаты сами по себе не интересны. При том, что номинальные зарплаты в европейских странах различаются в разы, необходимо найти какой-то эквивалент для измерения покупательной способности. Заработная плата – это отражение стоимости труда. Если в разных странах производительность труда разная, то очевидно, что и стоимость его должна различаться. Так, если в России производительность труда в 3 раза ниже, чем в Германии, то нормальн, чтобы покупательная способность зарплаты в России была в 3 раза ниже немецкой. Следовательно, при сравнении цен на базовые товары в России и в развитых странах необходимо учесть покупательную способность заработной платы, скорректированную на разницу в производительности труда.

Для того, чтобы оценить различия в покупательной способности, были отобраны несколько благ, для которых рассчитывалось это значение. Товара были отобраны таким образом, чтобы с одной стороны, они могли быть стандартизованы и сравнимы в разных странах, а с другой являлись «институтоёмкими» и могли отражать разницу в регулировании тех или иных экономических систем и качество их институтов.

Для проведения межстранового сравнения цен были отобраны страны Центральной и Восточной Европы (Польша, Венгрия, Чехия, Словакия, Эстония), страны Западной Европы (Финляндия, Австрия, Германия, Швейцария) и США. Выбор стран был ограничен имеющимися данными о производительности труда.

Описание данных

Для исследования необходима статистика цен и статистика заработной платы. Там, где это возможно, использованы открытые источники данных, в частности: базы данных различных исследовательских агентств, в первую очередь Eurostat, OECD.org, World Bank и других.

Данные по ценам были получены из следующих источников.

Таблица 1. Источники данных

Тип данных	Источник
Цены на недвижимость (покупка/аренда)	http://www.globalpropertyguide.com
Цены на бензин	Немецкое общество технического сотрудничества (Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit), http://www.gtz.de/en/themen/29957.htm
Цены на потребительские товары (пиво, куриное мясо, картофель)	Consumer Price Research: an experimental analysis into the measurement of indicative price levels for consumer products. Feb. 2009 http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/hicp/documents/Tab/Tab/04_METH_CPR_-_FEB_2009_WEB_0.pdf Данные Росстата

	http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/price/#
Цены на услуги / Интернет	Статистика OECD http://www.oecd.org/department/0,3355,en_2649_33703_1_1_1_1_1,00.html
Процентные ставки по банковским кредитам	Статистика OECD http://stats.oecd.org/Index.aspx
Данные по производительности труда	Статистика OECD http://stats.oecd.org/Index.aspx
Данные по заработной плате	Евростат, Росстат http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/earnings/database

Сложность данного исследования состоит в получении сравнимых данных для выработки какого-то универсального индекса. Большинство оценок получены из базы данных Евростат, которая содержит сведения, используемые для расчета гармонизированного индекса потребительских цен – HICP. Хотя HICP является одним из наиболее полных источников данных о потребительских ценах. Этот индекс строится по понятной методике, а в качестве первичных данных используются:

- Средние цены, измеренные в магазинах, отобранных для наблюдения за ценами
- Цены измерены в соответствии с правилами в каждой из стран-членов ЕС
- Как правило, учитываются цены на наиболее популярный тип продуктов и наиболее распространенные бренды.

Использование этой методологии позволяет получить более-менее репрезентативные сведения о ценах для европейской страны. Последние данные доступны для 2008 года. Для оценки цен в России использовалась статистика Росстата.

Можно выделить несколько факторов, которые могут быть использованы для объяснения различия в уровне цен в разных странах:

- различия в уровне налогообложения и размеров акцизов;
- различия в стоимости труда, особенно это касается продуктов, произведенных локально, различия в издержках дистрибуции, аренды и прочих издержек;
- различия в степени традиционности блага и влиянии уровня конкуренции на уровень цен в целом.

Таким образом, не претендуя на всесторонний охват статистики цен, и с учетом того, что ни один статистический институт не способен предоставить идеальную информацию по ценам, можно обосновать выбор продуктов для исследования требованиями разумности и предположением, что отобранные продукты: а) институтоёмкие, б) являются важной составляющей потребительской корзины представителя среднего класса (определив его как “профессионал, работающий по найму или владелец не крупного бизнеса, проживающий в городе, являющимся финансовым центром, арендующий жилье или выплачивающий по нему ипотеку, заинтересованный в профессиональной и личной мобильности”).

Исходя из этого определения, можно определить состав потребительской корзины. Продукты для этой корзины отобраны таким образом, чтобы нивелировать большинство проблем, с которыми сталкиваются статистические агентства, занимающиеся измерением цен. Во-первых, эти продукты легко квантифицируются и подводятся под стандартное определение; во-вторых, в этих продуктах легко устранить влияние фактора бренда на цену; эти продукты, как правило, производятся на локальных рынках.

Недвижимость:

- Жилье (2-х комнатная квартира площадью 50м²)
- Аренда офиса
- Гостиница 4*

Продукты питания:

- Куриное мясо
- Овощи (картофель)
- Пиво

Инфраструктура:

- Интернет
- Мобильная связь
- Бензин

Кредит

- Банковский процент (ставка по долгосрочным кредитам)

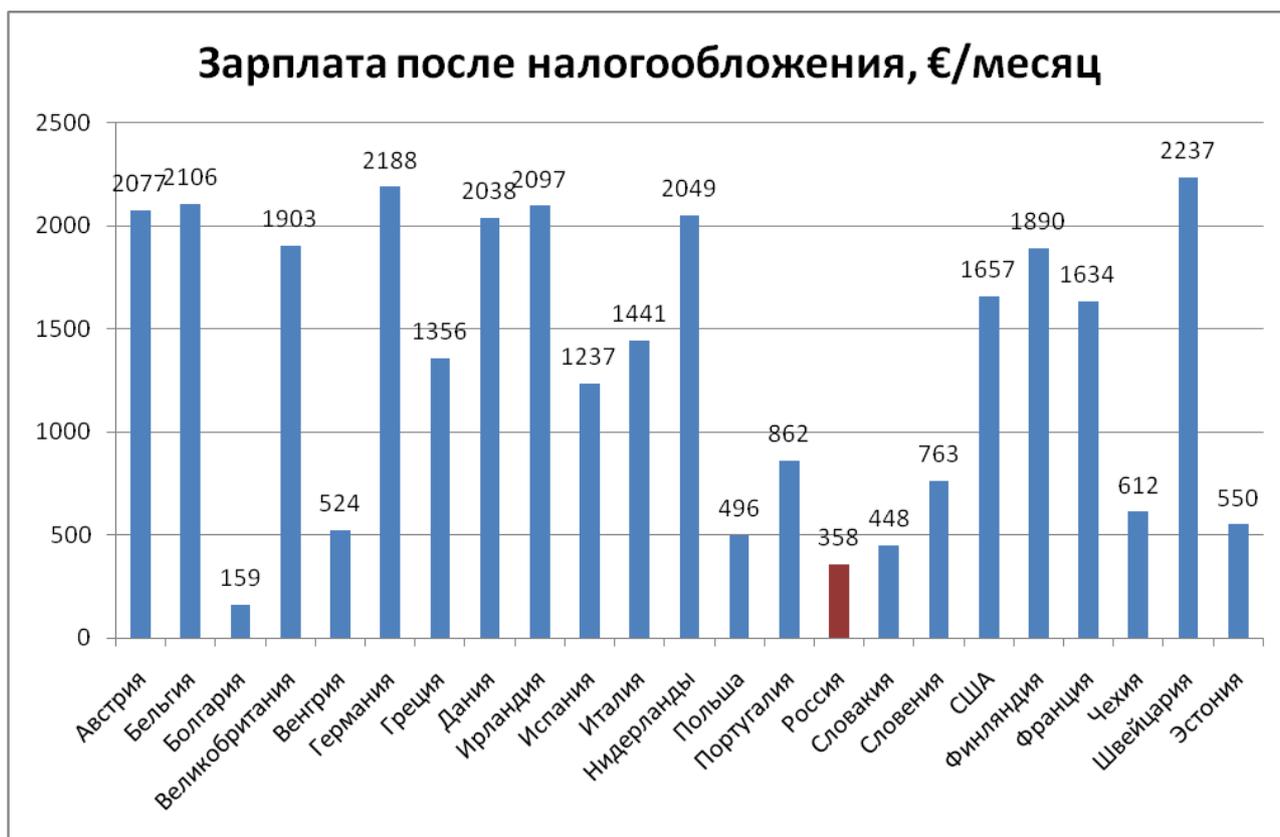
Из потребительского набора были изъяты одежда (стоимость которой в значительной степени определяется только ценностью бренда) и бытовая и электронная техника (поскольку 90% ее импортируется из Китая и опять же, ее стоимость определяется стоимостью бренда).

Все розничные цены переведены в Евро по курсу на начало 2009 года.

Зарботная плата

Зарботная плата – материальное вознаграждение, получаемое работником в соответствии с затратами и результатами труда и расходуемая им на удовлетворение личных потребностей.

В силу различия налоговых систем исследуемых стран и разных установленных ставок подоходного налога, для анализа уровня благосостояния населения логично использовать данные о среднем уровне заработной платы после налогообложения. В качестве базы для сравнения взяты данные по средней заработной плате на конец 2008 года по данным Евростата и страновых статистических институтов.



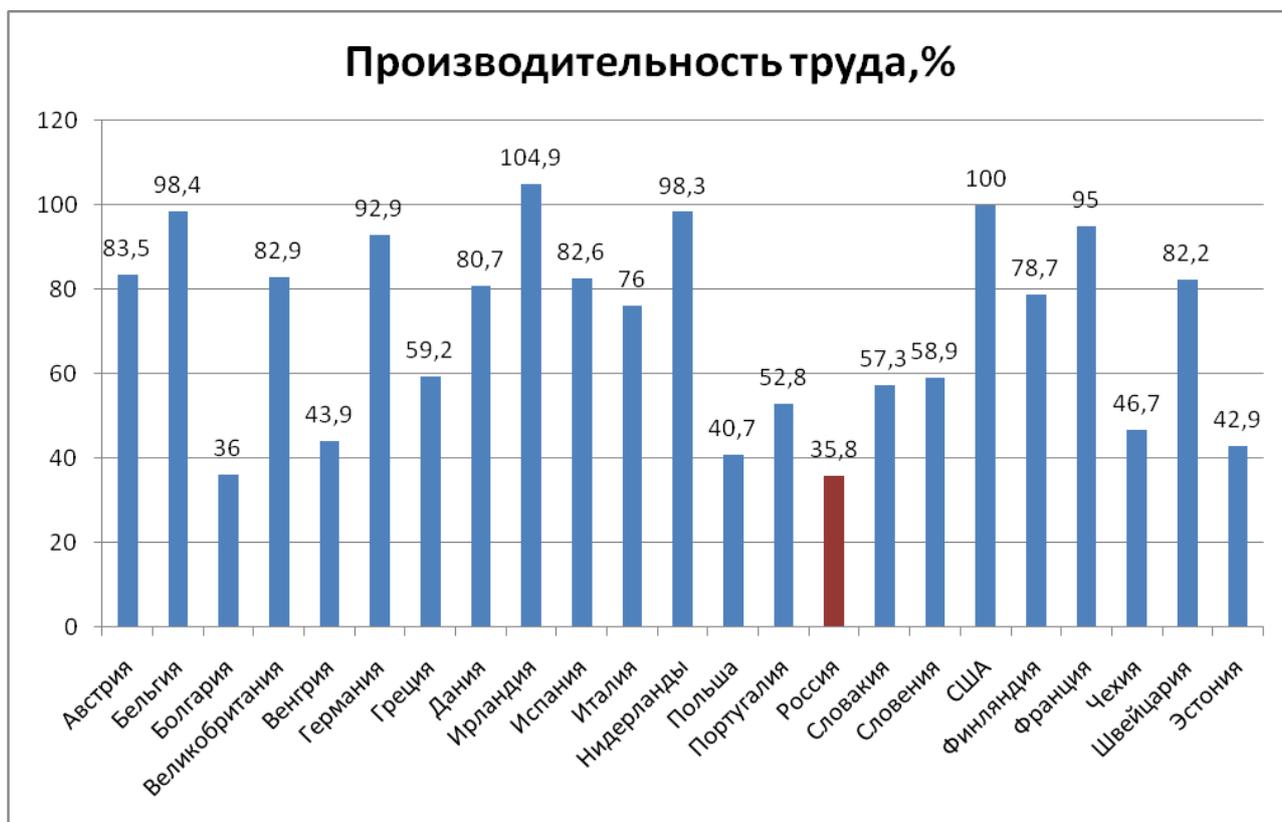
Источник: Eurostat, Росстат.

Производительность труда

Производительность труда определяется как соотношение объема выпуска на единицу вложенного труда. Показатели производительности уровень эффективности производства, а также являются ключевым элементом для измерения уровня жизни. Уровень доходов в экономике напрямую связан с уровнем производительности труда, т.е. уровнем добавленной стоимости на одного работника. В этом смысле измерение производительности труда помогает лучше понять развитие уровня жизни.

Производительность труда отражает уровень технологического и организационного развития в экономике. И в этом смысле показатель производительности труда может быть полезен для приведения абсолютных экономических показателей к единому знаменателю. Вместо того чтобы оценивать благосостояние на основании агрегированных макропоказателей, можно использовать данные по рынку труда. Это позволит учесть разницу в налоговых системах и в уровне производительности труда.

Статистика OECD оперирует показателями относительной производительности труда, где в качестве базы для сравнения берется уровень производительности труда в США, с которой сравнивается производительность труда в остальных странах. В практически всех странах из ЕС-15 уровень производительности труда составляет 80-100% от уровня производительности США, исключениями являются Италия с уровнем производительности 76% и Финляндия – 78,7%. Вторую группу стран составляют новые члены ЕС, где уровень производительности редко превышает 60% американского. Самую низкую производительность относительно США имеют Россия и Болгария – 35,8% и 36% соответственно.



Источник: Статистика OECD.

Построение сравнительного индекса

Одним из методов получения сравнимой оценки уровня благосостояния в разных странах может стать сравнение покупательной способности заработной платы, то есть, оценка того, сколько определенного блага можно купить на заработную плату в месяц. В этом случае базой для сравнения становятся объемы потенциального потребления в зарплате. Уровень благосостояния тем выше, чем больше товаров и услуг может потребить житель той или иной страны.

Номинальная покупательная способность заработной платы, т.е. количество определенного блага, которое можно купить на среднемесячную заработную плату, рассчитывается по формуле.

$$Q_{iN} = \frac{AvWage_i}{P_i}$$

Сравнение по номинальной покупательной способности зарплаты может вызвать возражения: россияне работают не столь же эффективно, как жители других стран. То есть, если россиянин работает с меньшей производительностью труда, то справедливо, что он получает меньшее вознаграждение. На конкурентных рынках такая разница не должна отражаться на покупательной способности зарплаты. То есть, если бы иностранный рабочий работал с такой же производительностью труда, как и российский, то он должен бы иметь возможность купить такое же количество благ на свою заработную плату. Если в каких-то секторах покупательная способность российской зарплаты существенно отстает от иностранной, можно предположить, что эта разница может быть объяснена «плохими институтами». К «плохим институтам» относятся недостаточное развитие конкурентной среды, высокие барьеры входа на рынок, высокие транзакционные издержки, вытекающие из избыточного регулирования определенных отраслей.

Количество потенциального потребления напрямую зависит от уровня производительности труда. Поэтому для того, чтобы получить представление о реальном различии в уровне доступности благ в России по сравнению с другими странами, необходимо провести коррекцию заработной платы соответствующей стране на соотношение производительности труда в этой стране и в России.

$$Q_{iLP} = \frac{(AvWage_i / LabProd_i)}{LabProd_{Russ}} / P_i$$

Возьмем для примера две страны: Россию и Португалию.

Номинальные среднемесячные зарплаты в этих странах составляют €358 и €862 соответственно. Оплата скоростного Интернета обходится португальцам в €21,5, а россиянам – в €15,2 в месяц. Как видно в номинальных ценах, стоимость Интернета в Португалии выше, чем в России.

Теперь можно рассчитать, как эта разница в ценах отражается на разнице в уровне благосостояния.

Таблица 2. Пример расчета номинальной и относительной покупательной способности средней заработной платы

Страна	З/п	Пр-ть труда	Доступ в Интернет (€/мес)	Количество месяцев, которые можно оплачивать Интернет за среднюю з/п	Кол-во месяцев, которые можно оплачивать Интернет за ср. з/п, скорректир на производительность труда
Россия	358	35,8	15,2	$Q_P = 358 / 15,2 = 23,5$	$Q_P = \frac{(358/35,8)}{15,2} = 23,5$
Португалия	862	52,8	21,5	$Q_{II} = 862 / 21,5 = 40,1$	$Q_{II} = \frac{(862/52,8)}{15,2} = 27,2$

Как видно из этой таблицы, покупательная способность португальской зарплаты, скорректированной на производительность труда, отличается от российской всего на 16%, тогда как нескорректированная – на 170%.

Отсюда можно сделать вывод: разница в уровне покупательной способности в зарплате, скорректированной на производительность труда, может объяснить различие в уровне цен, не чисто экономическими, а институциональными факторами. Если различия покупательной способности скорректированной зарплаты между странами велики, то можно предположить, что в объяснении этих различий велика роль институционального фактора. Если же различия не велики, то можно говорить о том, что ценообразование адекватно для текущих условий.

Индекс доступности благ

Сравнительный индекс доступности благ строится следующим образом. В качестве базы берется Россия, то есть для России индексы для каждого блага будут равны 1. Если в какой-то стране индекс для блага равен, например, 1,4, то это означает, что это покупательная способность зарплаты, скорректированной на производительность труда в этой стране на 40% выше, чем в России, а если он равен 0,8, то это означает, что покупательная способность ниже на 20%.

Для банковского кредита логика рассуждений обратная: чем выше значение индекса, тем дешевле кредит в соответствующей стране. То есть в Австрии, кредитная ставка в 2,51 раза ниже, чем в России.

Таблица 3. Индекс доступности благ по странам

СТРАНА	Куриное мясо	Картофель	Пиво	Интернет	Мобил. связь	Бензин	Отель	Жилье, м2	Аренда офиса, м2	% ставка
Австрия	1,22	0,95	2,31	1,43	0,89	1,62	2,89	5,44	7,24	2,51
Бельгия	1,05	0,78	2,05	1,11	0,85	1,27	2,56	4,73	7,20	2,58
Чехия	1,10	0,81	2,20	1,01	0,61	0,85	3,44	1,89	3,53	2,04
Дания	1,06	0,95	0,62	1,53	3,76	1,46	2,52	3,95	7,16	2,75
Финляндия	1,02	1,36	1,23	1,65	1,48	1,36	2,23	2,60	5,28	2,64
Франция	0,90	0,71	0,64	0,89	0,42	1,01	1,53	0,96	1,57	2,70
Германия	1,41	1,10	2,29	1,43	2,03	1,35	4,76	4,52	5,03	3,07
Греция	1,33	1,58	1,72	1,77	0,79	1,66	4,27	2,30	6,85	1,91
Венгрия	0,85	0,78	1,10	0,91	0,64	0,84	2,90	4,37	3,22	1,08
Ирландия	0,96	0,54	0,62	1,17	0,93	1,14	3,36	1,97	3,31	1,89
Италия	0,97	0,85	0,59	1,12	0,96	1,08	3,16	1,66	2,67	2,29
Нидерланды	1,02	0,76	1,46	1,87	1,02	1,11	2,86	2,57	4,14	2,67
Польша	1,37	0,83	1,20	1,30	0,85	0,76	1,58	2,36	2,68	1,61
Португалия	1,29	1,06	1,57	1,16	0,54	0,90	3,26	4,52	4,51	2,34
Словакия	0,65	0,58	1,13	0,73	0,42	0,44	1,16	1,94	2,34	2,10
Словения	0,83	0,86	1,23	0,73	0,91	0,98	1,62	2,72	4,10	2,25
Испания	1,05	0,70	0,88	0,68	0,39	1,08	2,06	1,99	3,16	2,49
Швейцария	0,96	0,73	0,81	1,32	0,66	1,87	2,44	1,98	3,49	4,49
Великобритания	1,33	0,99	0,97	1,95	0,97	1,42	2,57	1,19	2,31	2,70
США	1,26	0,63	1,30	0,72	0,94	2,65	0,97	0,86	2,16	3,03
Болгария	0,48	0,44	0,66	0,47	0,21	0,31	0,91	1,51	1,83	1,49
Эстония	0,89	1,23	1,17	1,41	0,82	0,97	2,46	4,43	4,32	1,58
Россия	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

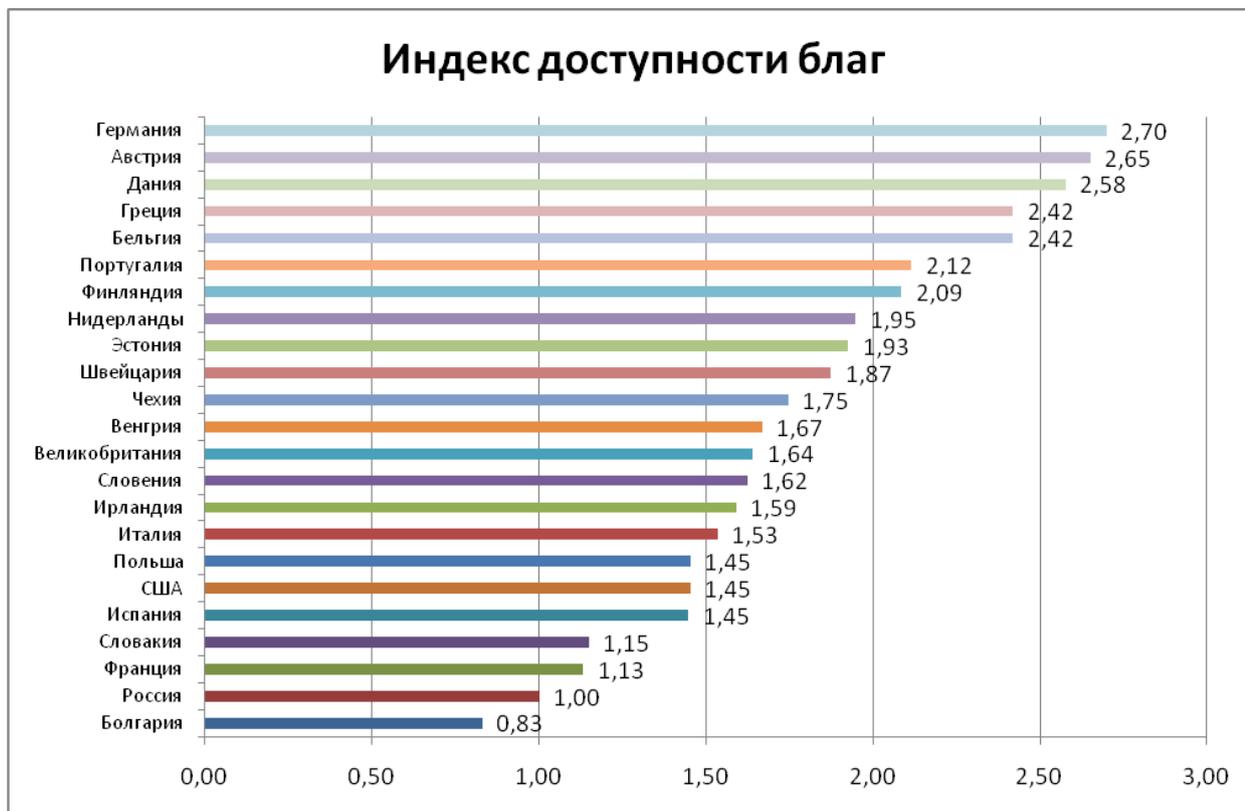
Так, из таблицы видно, что, например, куриное мясо в Австрии, Чехии, Дании, Германии, Греции, Польше, Португалии, Великобритании и США относительно дешевле, чем в России и, соответственно, относительно дороже в таких странах, как Франция, Венгрия, Словакия, Словения, Болгария и Эстония. Совсем незначительно от российской отличается относительная стоимость куриного мяса в Бельгии, Финляндии, Италии, Ирландии, Нидерландах, Испании и Швейцарии.

В этой таблице также хорошо видны перекосы, которые характеризуют ценообразование в сфере недвижимости, где например, возможности для покупки жилья в Австрии, Бельгии, Германии, Португалии, Эстонии в 4-5 раз превосходят российские.

Можно утверждать, что те товары, относительные цены на которые на локальных рынках более или менее равны, производятся в конкурентных отраслях. Те же товары, на цены на которые наблюдаются сильные диспропорции, напротив, характерны для тех сфер экономики, где велико влияние плохих институциональных условий.

Сводный индекс доступности благ строится как среднее арифметическое по отдельным показателям.

Рисунок 1



Можно посмотреть, связан ли индекс доступности благ с качеством развития институциональной среды в частности с теми, которые характеризуют качество развития инвестиционного климата. К последним относят: защиту прав собственности, упрощение механизмов и процедур регулирования, создание равных условий для конкуренции.

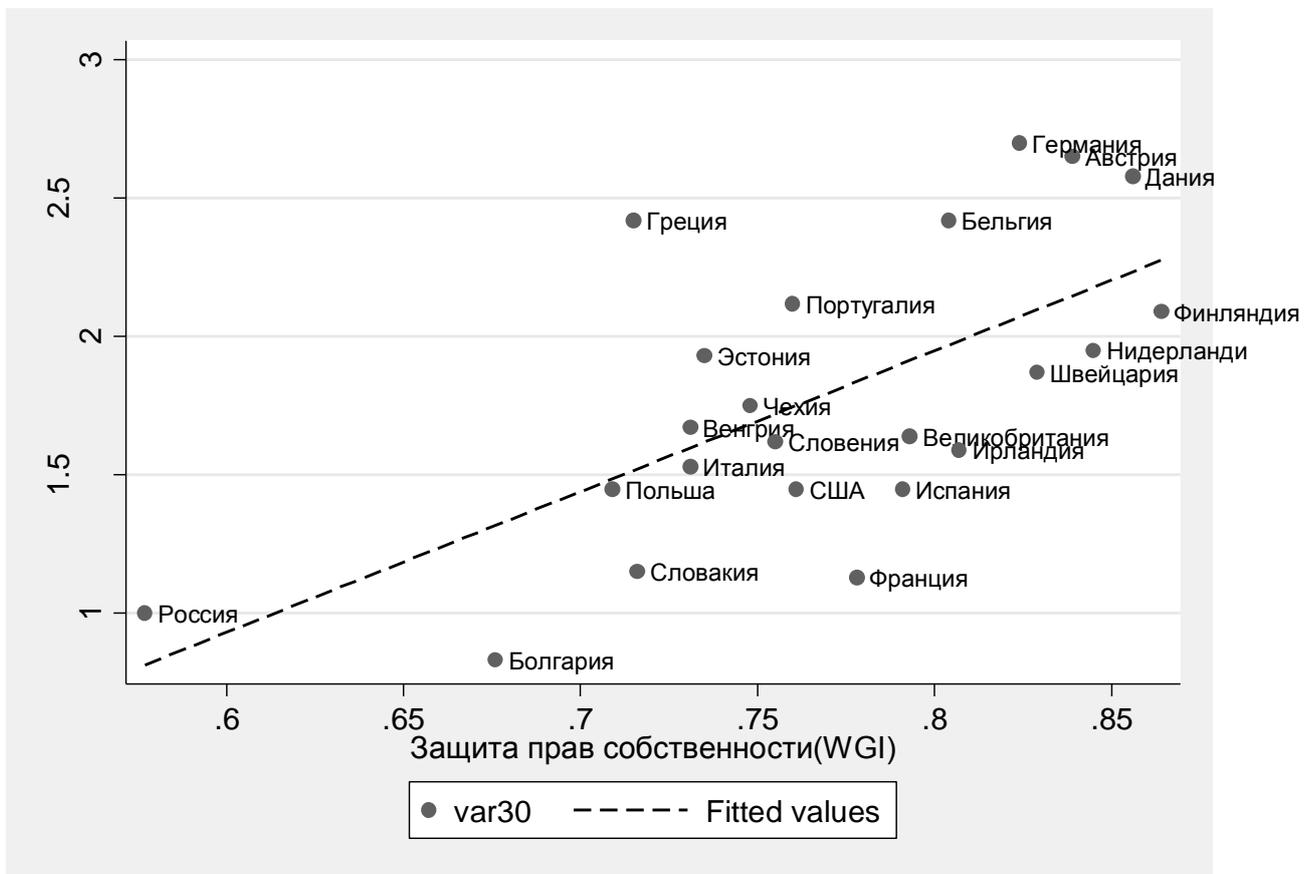
Существует значительно число международных рейтингов, описывающих качество развития институциональной среды. Среди этих индексов наибольшим авторитетом пользуются:

1. **Индекс качества бизнес-среды (World Governance Index).** Этот индекс исследует качество государственного управления (governance), которое выводится из работ Р.Коуза (1930). Понятие управление, используемое для построения индекса, включает концепции демократии, прозрачности, развития и ответственности. В основе индекса лежат пять индикаторов.
 - a. Состояние безопасности, включая национальную (внутригосударственные конфликты, беженцы, перемещенные лица) и частную безопасность (политический климат, уровень доверия, насильственные преступления, количество убийств на 100 000 жителей)
 - b. Верховенство права. Этот индикатор включает законодательную базу (ратификация международных соглашений и защита прав собственности), качество правовой системы (независимость, эффективность, разрешение контрактных споров), уровень коррупции (индекс восприятия коррупции).
 - c. Права человека и участие в политической жизни.
 - d. Показатель устойчивого развития, включая экономические индикаторы (рост ВВП, ВВП на душу (ППС), легкость начала бизнеса) и социальные (коэффициент Джинни, основные способности (basic capacities), ратификация закона о труде, окружающая среда).

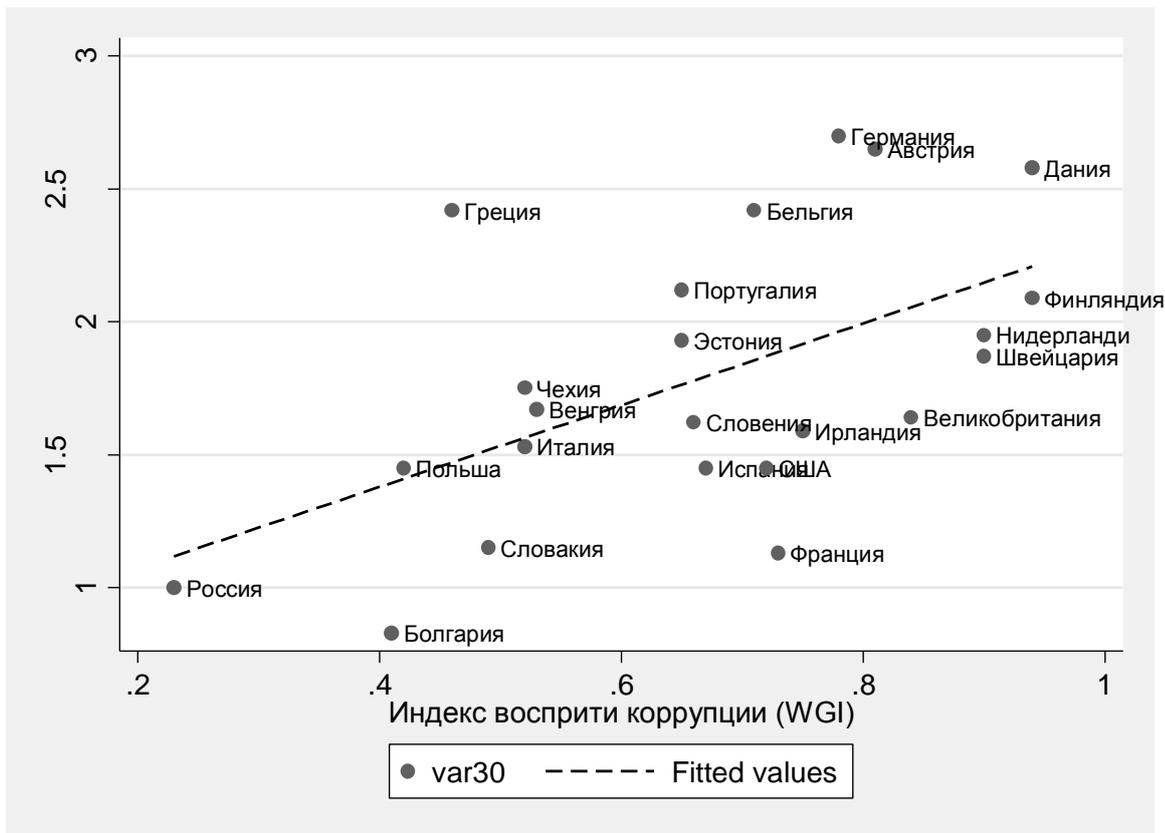
- е. Индекс человеческого развития (человеческое развитие, благополучие и счастье (субъективное благополучие, счастье, качество жизни)).

Преимущества индекса WGI заключаются в том, что для анализа можно использовать отдельные компоненты этого индекса. Например, существует корреляция между индексом доступности благ и показателем защиты прав собственности: объемы потребления выше в тех странах, где лучше защищены права собственности ($R^2=0,4104$). В данном случае важно то, что, даже убрав межстрановые различия в разнице в производительности труда, все равно получается, что в России, где права собственности недостаточно защищены, объемы потребления ниже потенциально возможного по сравнению со странами, где эти права хорошо защищены.

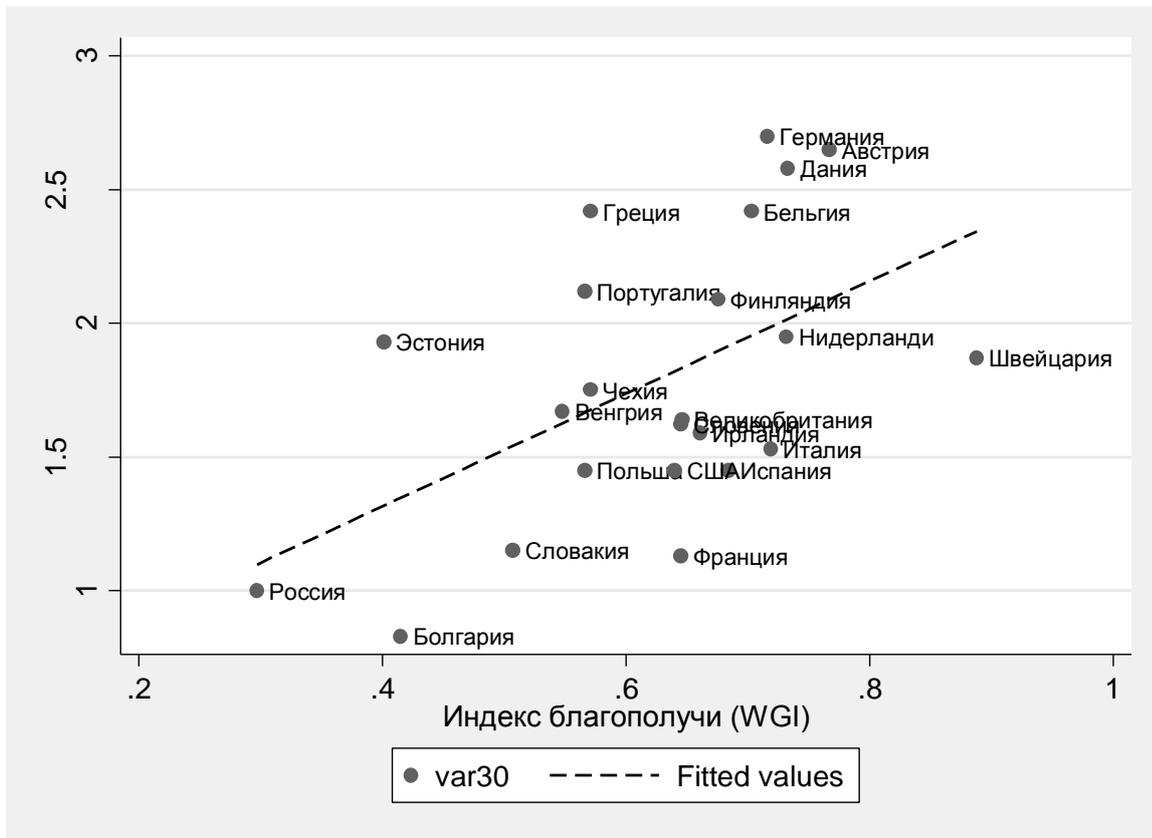
Рисунок 2. Корреляция Индекса доступности благ и индекса защиты прав собственности (World Governance Indicator)



Кроме того, с индексом стоимости жизни коррелирует и показатель восприятия коррупции. Хотя степень корреляции здесь несколько ниже ($R^2=0,3037$)

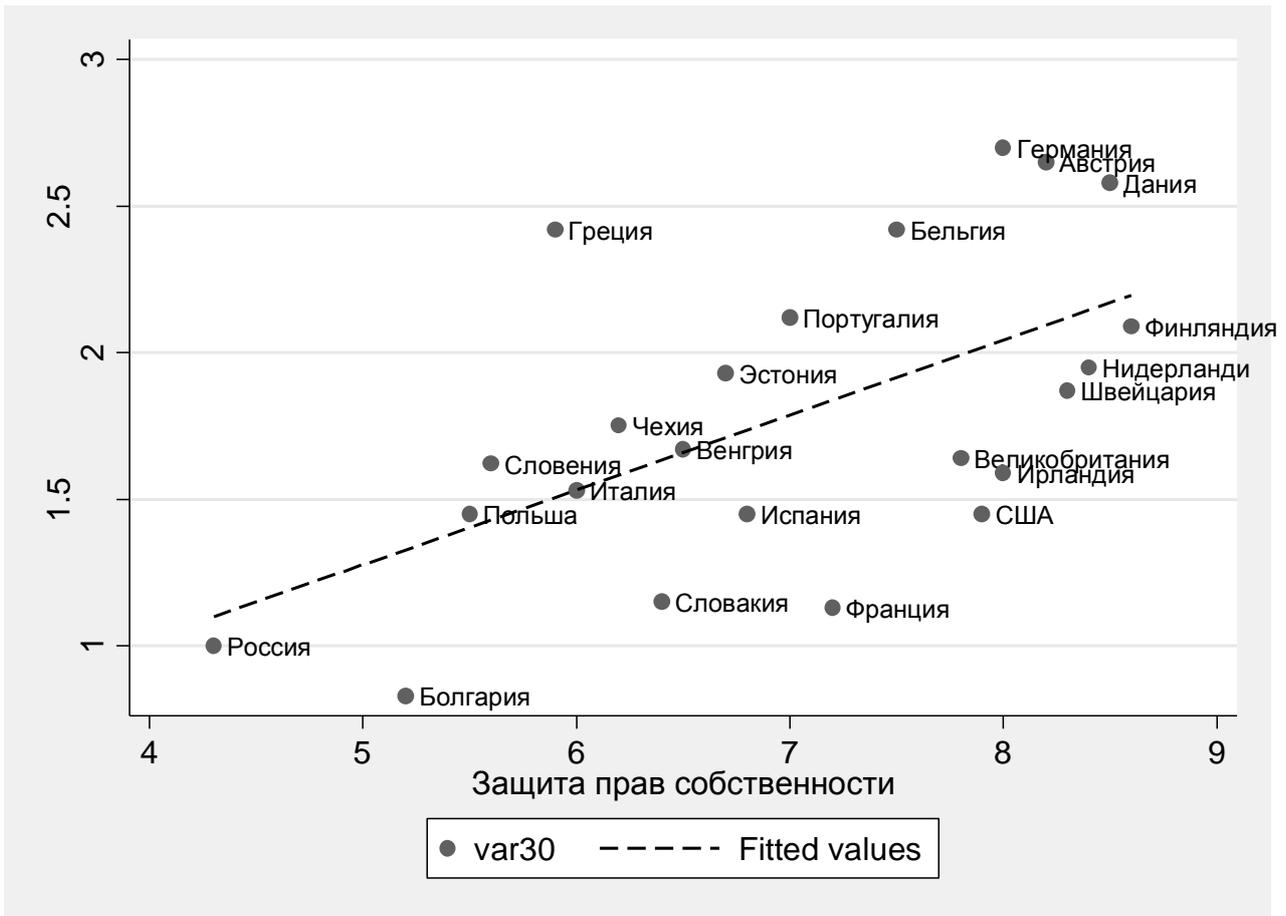


Наконец, индекс доступности благ коррелирует с индексом благополучия, который объединяет три показателя: показатель субъективного благополучия, счастье и качество жизни. Правда, в данном случае корреляция существенно слабее ($R^2 = 0,2734$).



Индекс Property Rights Alliance (индекс защиты прав собственности), составляется экспертной группой Эрнандо де Сото;

Так, например, можно проконтролировать регрессию, построенную для индекса защиты прав собственности по World-Governance Index. Индекс стоимости жизни и Индекс защиты прав собственности, рассчитываемый Property Rights Alliance (Индекс де Сото), становится видно, что эта модель объясняет 34% вариации индекса ($R^2=0,3394$). Таким образом, два индекса, описывающие один и тот же показатель качества институциональной среды дают схожие результаты, будучи проанализированы с индексом стоимости жизни.



Каждый из этих индексов является достаточно грубой оценкой развитости институтов и в некоторой степени зависит от оценки политической ситуации в стране экспертами, которые составляют эти рейтинги. Тем не менее, они позволяют получить первые приближения влияния качества институциональной среды на стоимость жизни в той или иной стране.

1. Цена денег

Процентная ставка – это цена, которую заемщик уплачивает за использование чужих денежных средств и является компенсацией кредитору за отсрочку его расходов. Эта компенсация складывается, во-первых, из потери покупательной способности в течение срока действия кредита (т.е. инфляции) и реальной стоимости денег для кредитора. Кроме этого, на процентную ставку влияют:

- размер, цель и срок кредитования,
- кредитоспособность заемщика,
- наличие и вид залога и других гарантий,
- конкуренция на кредитном рынке
- государственная политика.

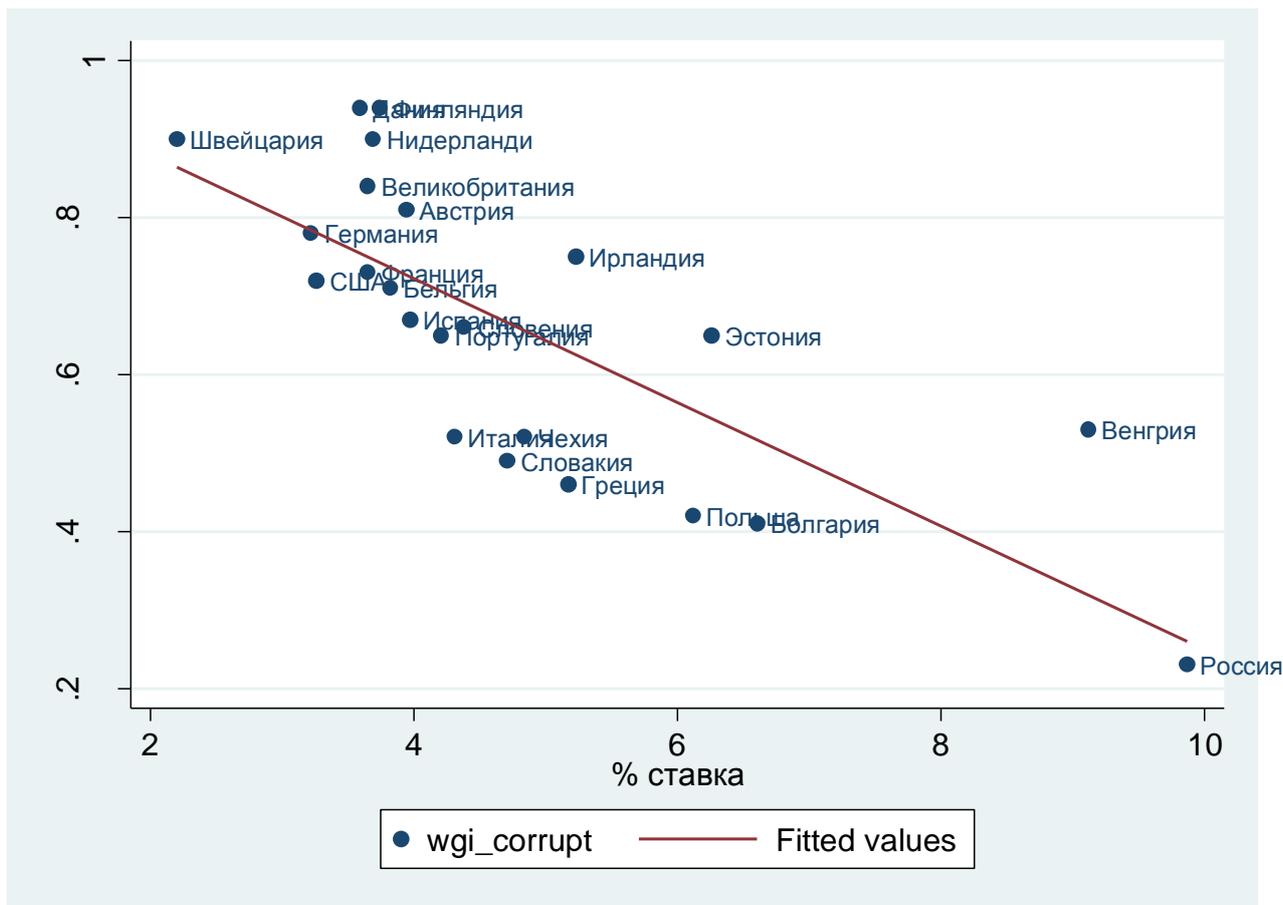
Следовательно, на кредитном рынке существует множество процентных ставок, размер которых зависит от различных факторов и зачастую определяется индивидуально для каждого заемщика.

В таблице показаны ставки рефинансирования в сравниваемых странах и видно, что в России годовая ставка рефинансирования в 2009 году была самой высокой среди сравниваемых стран. Более того, она в 3 раза превышала кредитную ставку в большинстве развитых европейских стран и в 1,5-2 раза превышала ставку в Восточно-европейских странах.

Таблица 4. Ставка процента по долгосрочными кредитам

Страна	Номинальная процентная ставка по долгосрочным кредитам
Австрия	3,94
Бельгия	3,82
Чехия	4,84
Дания	3,59
Финляндия	3,74
Франция	3,65
Германия	3,22
Греция	5,17
Венгрия	9,12
Ирландия	5,23
Италия	4,31
Нидерланды	3,69
Польша	6,12
Португалия	4,21
Словакия	4,71
Словения	4,38
Испания	3,97
Швейцария	2,2
Великобритания	3,65
США	3,26
Болгария	6,61
Эстония	6,26
Россия	9,87

Обнаруживается сильная взаимосвязь между индексом восприятия коррупции (World Governance Indicator) и размером процентной ставки ($R^2=0,5737$).



Ставка рефинансирования является только базой для определения эффективной процентной ставки для бизнеса, которая может увеличиваться в зависимости от целей кредитования и в реальности редко бывает ниже 14-16% годовых.

Респонденты, нуждающиеся в инвестиционных кредитах, называют несколько причин, которые, по их мнению, влекут повышение кредитной ставки для них.

Прежде всего, это невозможность использовать в качестве залога то имущество или те активы, которое находятся у них в распоряжении в момент начала инвестиционного проекта. *«Ключевым моментом является получение доступного по цене (affordable) финансирования... Банки в России не принимают в качестве залога здание, которое еще не достроено»* (Иностраннный консультант по развитию отельного бизнеса в России). *«Вот так вот разобратся – кто будет инвестировать в развитие, в покупку нового оборудования при таких условиях. Когда старое оборудование не представляет интереса для залога. Новое оборудование, для того, чтобы его купить надо обеспечить чем-то кредиты, а... его купить, привезти, смонтировать даже если в старые корпуса даже если не надо ни какой стройки. Это все время. Кто даст без залога на полгода, допустим, деньги. Деньги серьезные. Никто не даст. Замкнутый круг»* (владелец птицефабрики).

Во-вторых, в России установилась высокая ставка рефинансирования, которая дополняется желанием банков получить более высокую маржу. Реальная кредитная ставка составляет в России 14-15%, а иногда и 20%, существенно отличаясь от ставки рефинансирования Центробанка. *«У нас есть такой инструмент как субсидирование процентов по инвестиционным кредитам.... То есть если я беру ... покупаю новое оборудование, использую для этого кредитный ресурс. Государство мне субсидирует 80% от ставки рефинансирования... Вроде как заявлено ... хорошая такая... хорошее дело. На самом деле в этом есть определенное лукавство. Вот у нас государство, сейчас менее 9% по-моему это ставка рефинансирования (...). У нас ни один банк под такой процент не выдает кредиты , то есть понятно вроде как государство делает широкий жест – оно возместит там 80% ставки рефинансирования. А это ставка рефинансирования такое, такая условность, что к реальной жизни не имеет никакого отношения... То есть реально это получается кредиты где-то ну почти в два раза дороже, чем ставка Центробанка... Реально я*

получаю там от 14 до 18%» (владелец птицефабрики) Для среднего и малого бизнеса на фазе стартапов ставка учитывает прежде всего риски, которые определяются как процент выбывания (банкротств в данном секторе), то есть косвенно учитывают и трудности ведения бизнеса. По словам члена правления банка, занимающегося кредитованием малого бизнеса, ставка, устанавливаемая с учетом риска составляет 20-25% или даже выше.

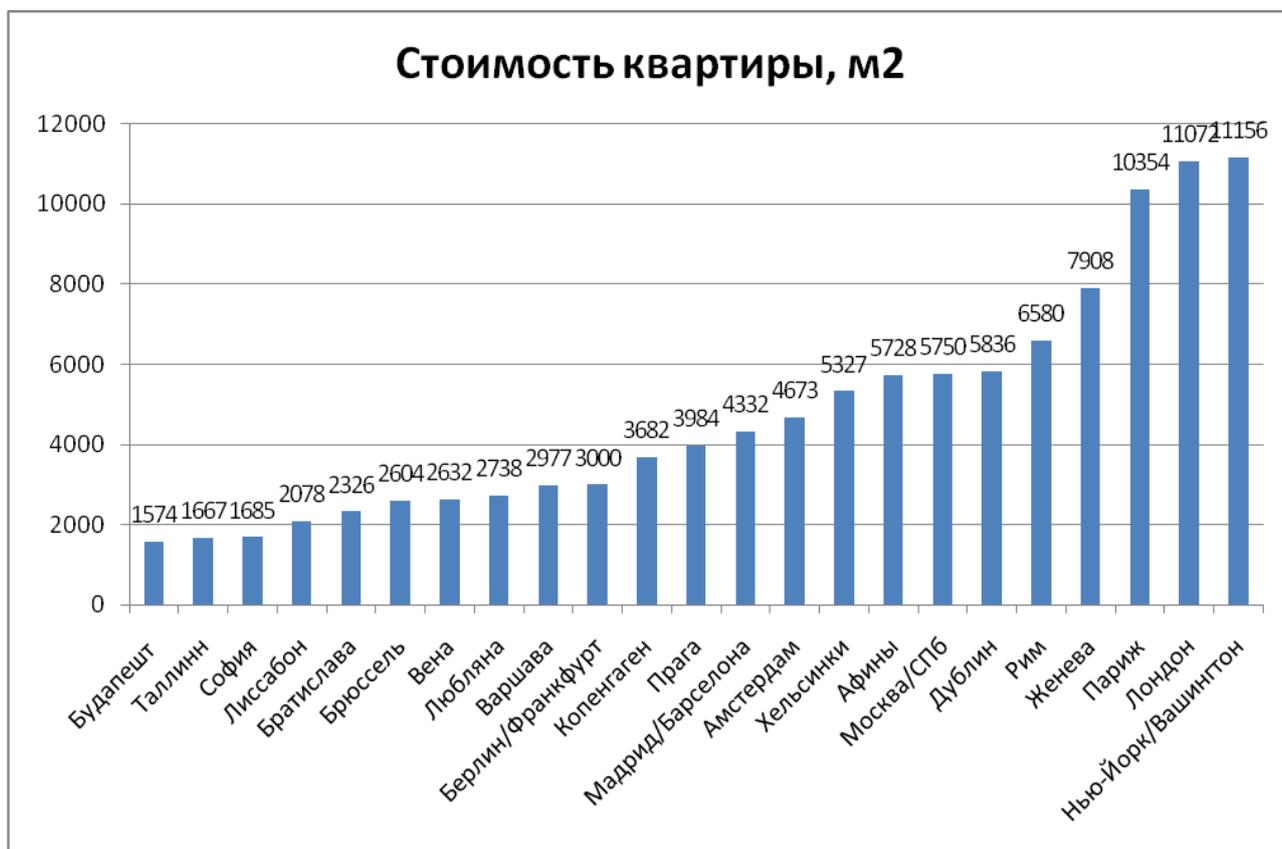
2. Недвижимость

В силу схожести институциональных проблем в секторе, имеет смысл объединить в один блок анализ стоимости жилья, аренды офисов и стоимости гостиничных номеров.

Стоимость жилья

Для анализа стоимости жилья нам доступны только сравнительные цены в столицах соответствующих стран (а также в крупных городах, например, для Германии доступны сведения о стоимости жилья в Берлине и Франкфурте, а для Испании – в Мадриде и Барселоне). По этой же причине в качестве базы для сравнения были взяты средние цены на жилье в Москве в пределах МКАД и в Петербурге в пределах КАД. Стоимость квадратного метра жилья в Москве и Петербурге не является самой высокой среди сравниваемых стран, но попадает в первую десятку.

Рисунок 3

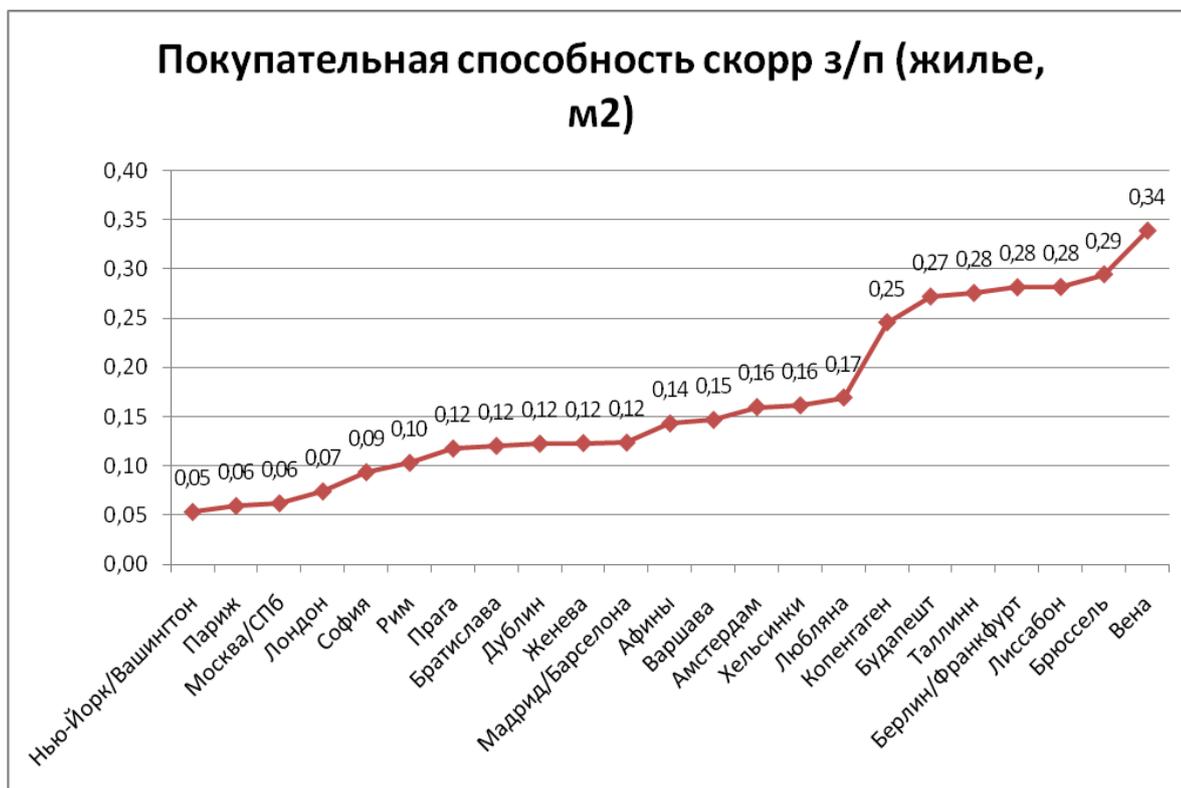


На среднемесячную зарплату россиянин может купить всего 0,06 м² жилья. Это самый низкий показатель из всех сравниваемых стран. Относительно дорогим также является жилье в Болгарии, США, Чехии, Франции, Польше и Великобритании. Относительно дешевым – в Германии, Австрии и Бельгии.

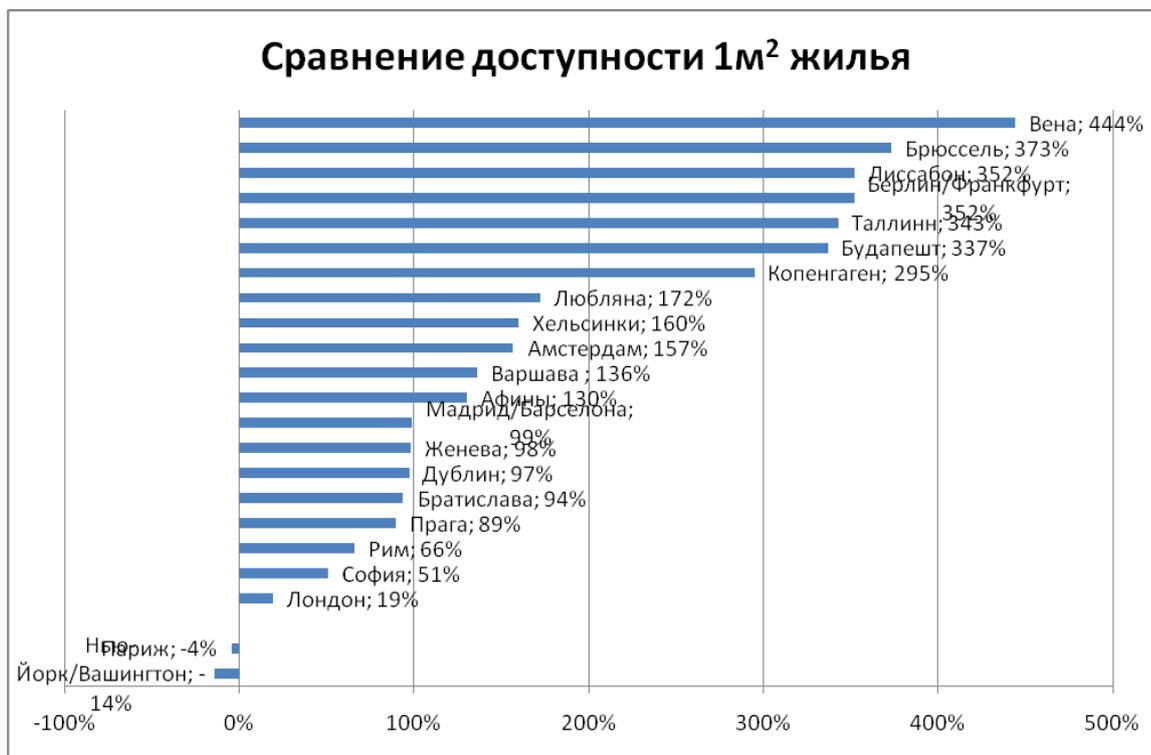
Рисунок 4



В скорректированной на производительность труда зарплате, картинка немного меняется. Стоимость жилья в зарплате, скорректированной на производительность, в США и Франции оказывается даже выше, чем в России. Но по-прежнему, самым доступным остается жилье в Германии, Бельгии, Австрии, к которым на этом этапе анализа добавляется Португалия.



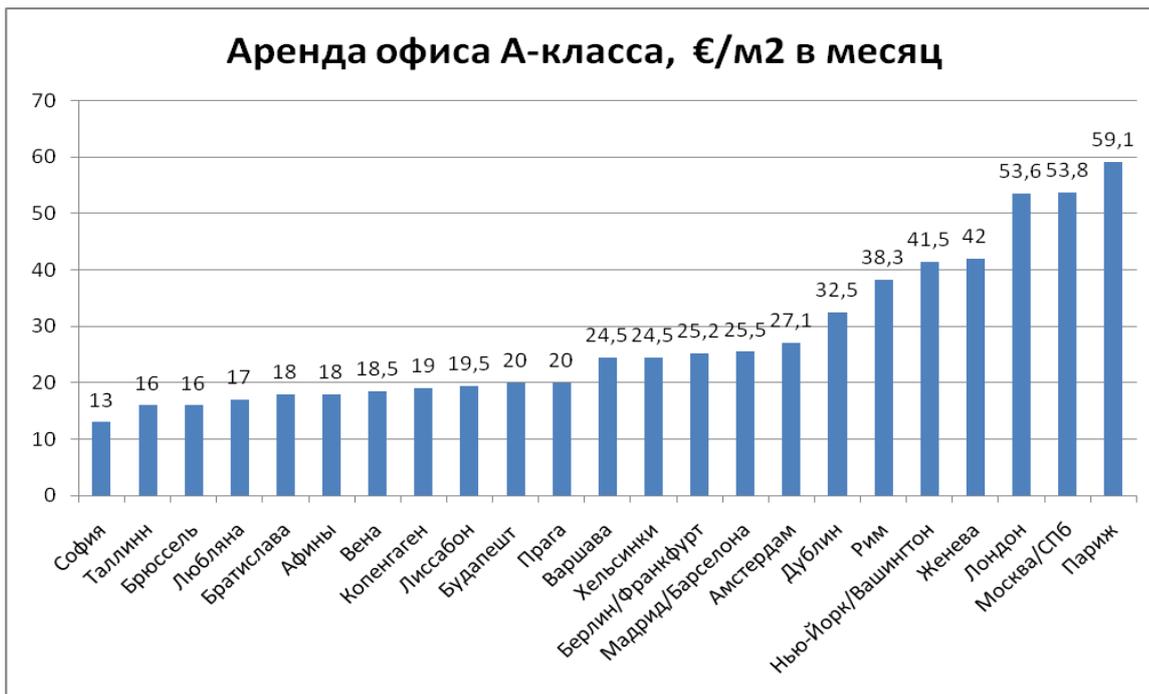
С учетом коррекции на производительность труда, возможности для покупки жилья в Австрии, Бельгии и Германии превышают российские уже не в 10-12 раз, а в 3,5-4 раза.



Когда сравнивается покупательная способность номинальной средней зарплаты и покупательная способность зарплаты, скорректированной на производительность труда, то обращает на себя внимание то, как по-разному выглядят страны с «хорошими» и «плохими» институтами. Коррекция на производительность труда позволяет, с одной стороны, увидеть глубину разрыва между странами с «хорошими» институтами, например, такими как Австрия, Германия и Бельгия и странами с «плохими» институтами, такими как Россия и Болгария. С другой стороны, объяснение с точки зрения качества институциональной среды оказывается непродуктивным при сравнении России с Францией и США.

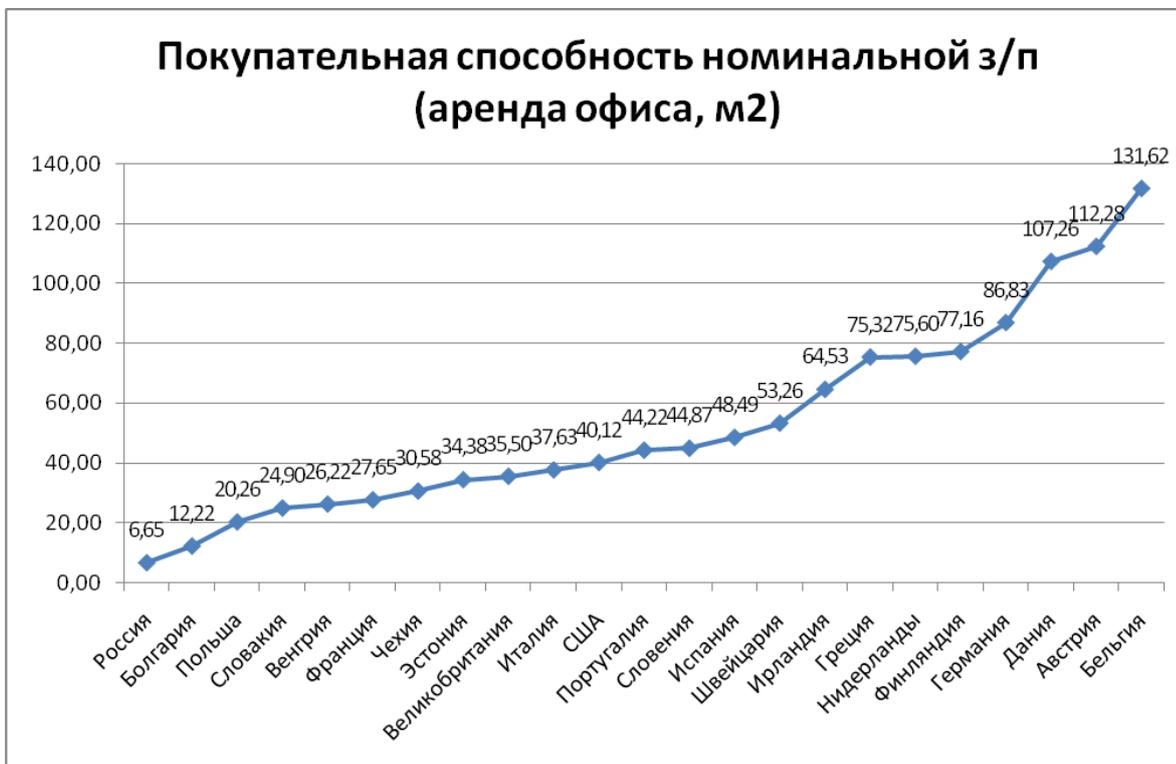
Офисная недвижимость

Аренда офисной недвижимости в России является одной из самых дорогостоящих услуг и уступает только Парижу, и только чуть-чуть превосходит стоимость лондонской офисной недвижимости. Следующую группу дорогих для бизнеса стран образуют Швейцария, США, Италия и Ирландия, но в этих странах офисная недвижимость на 20-30% дешевле, чем в России.



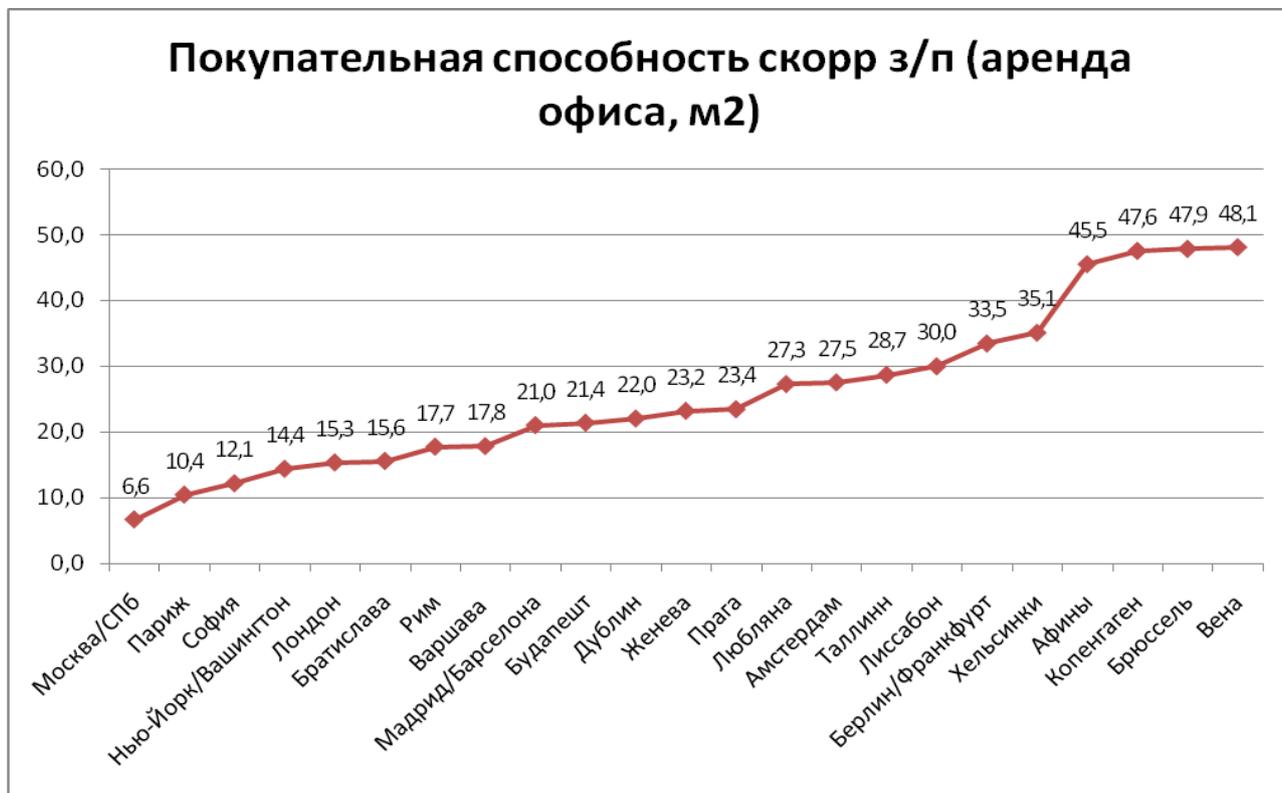
Во всех остальных европейских странах высококлассная офисная недвижимость более чем в два раза дешевле российской, а в Софии и Таллинне дешевле почти в четыре раза.

Покупательная способность зарплаты при аренде офиса разнится в 20 раз: в Брюсселе можно арендовать в 20 раз больше офисной площади, чем в Москве или Санкт-Петербурге. Даже в ближайшей по рейтингу Софии аренда офиса обойдется в 2 раза дешевле.

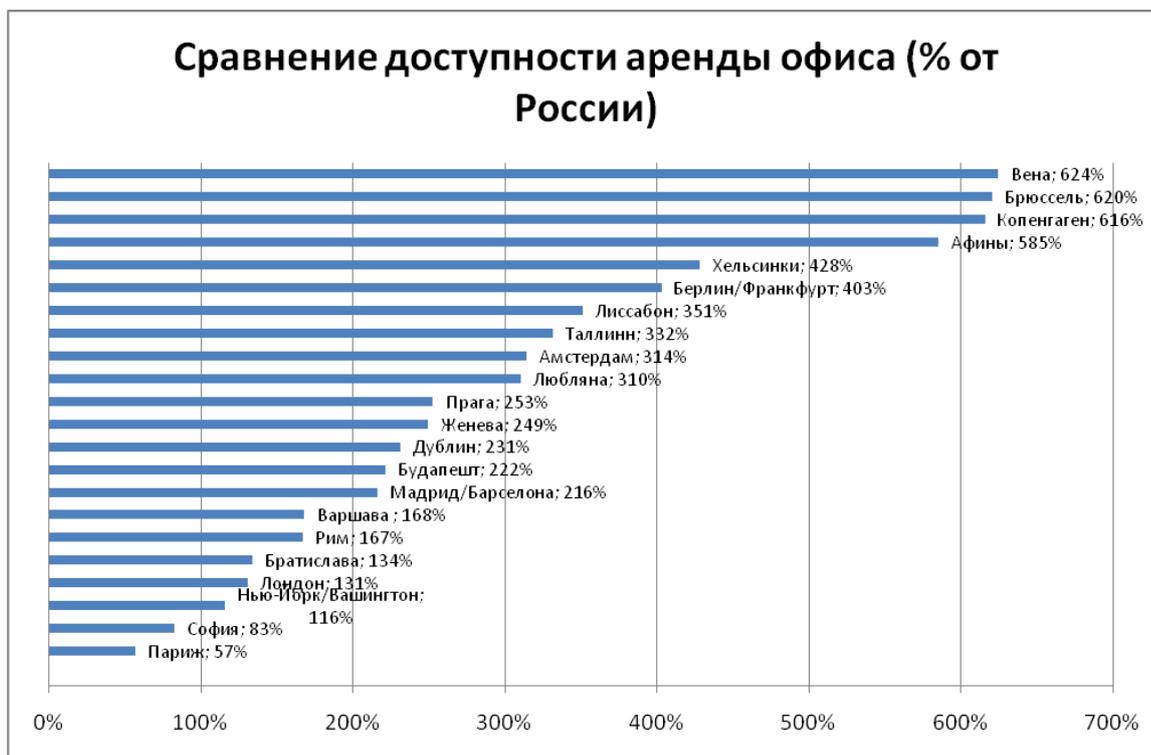


Корректировка на производительность труда сокращает разрыв в покупательной способности. Если бы средний работник в Бельгии работал с той же производительностью труда, что и в России, то он сумел бы арендовать на зарплату не в 20 раз больше офисной недвижимости, а в 7 раз больше. Только разницей в производительности труда (которая в Бельгии в 3 раза больше, чем в России) не

объяснить такую колоссальную разницу в покупательной способности. Этим различиям можно найти другие объяснения, главным из которых станет отсутствие в России достаточного предложения офисной недвижимости требуемого качества. Неразвитый рынок офисной недвижимости является следствием «плохих» институтов.

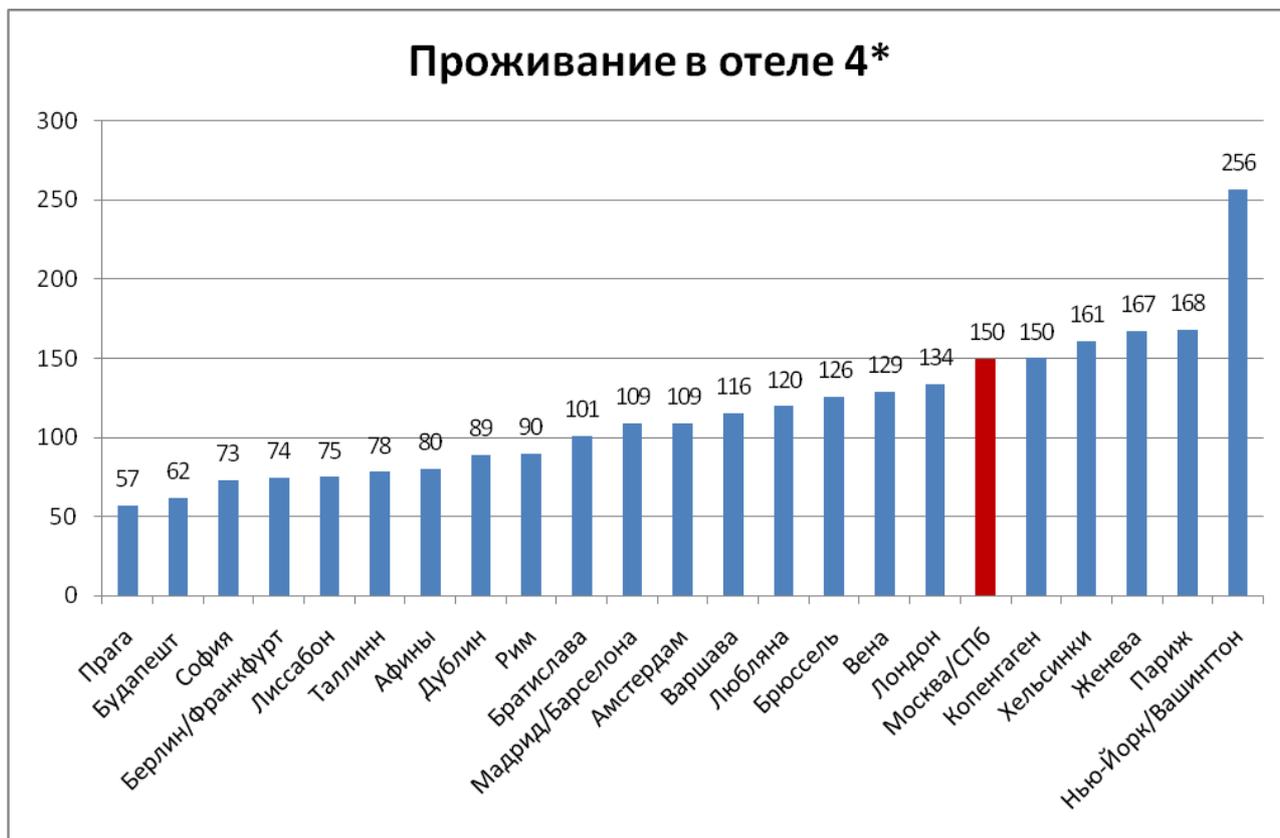


Гистограмма показывает, на сколько доступность офисов в европейских странах выше, чем в России. Так, видно, что в Вене можно арендовать в 6 раз больше офисной площади, чем в России.



Проживание в гостинице

Стоимость проживания в 4-звездочном отеле в России обходится в среднем в 150 евро в сутки. Эта цена находится на уровне верхнего квартиля. Самая низкая цена проживания в отеле в Праге, где стоимость проживания в три раза ниже, чем в России.

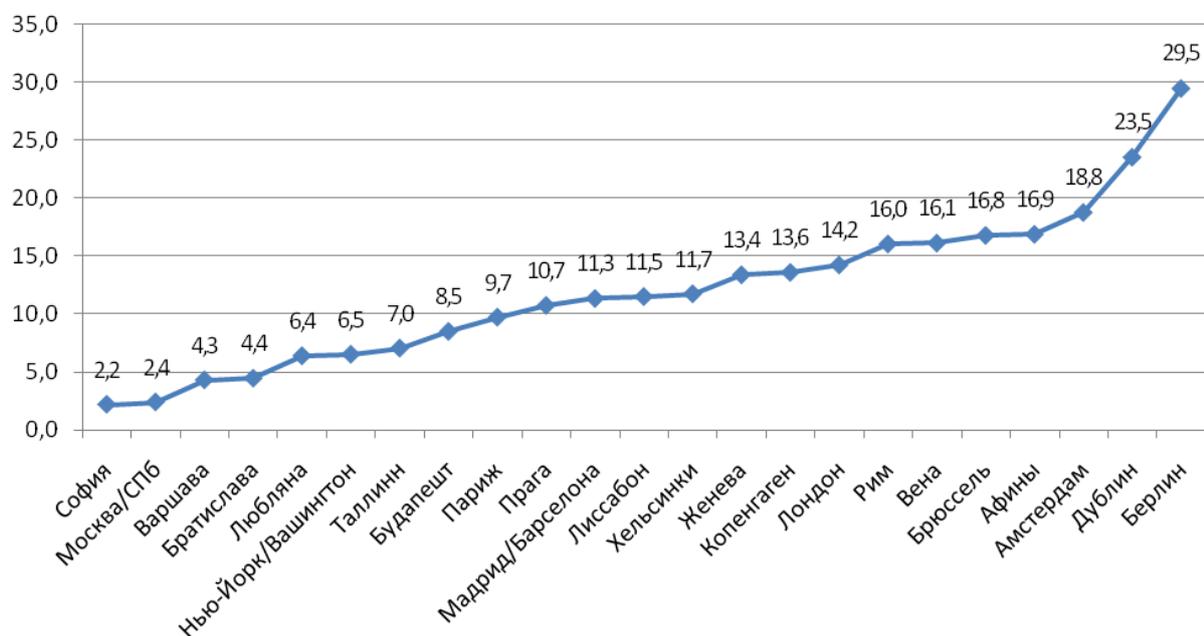


Если говорить о доступности отелей, исходя из национального уровня заработной платы, то разница достигает 15-ти раз. В России на среднюю зарплату можно остановиться в отеле только на двое суток, тогда как в Германии можно прожить почти месяц – 29,5 дней.

Достаточно дорогим для среднего работающего является проживание в 4* отеле в Софии, Варшаве, Братиславе и Нью-Йорке. Примерно в половине европейских стран средний житель может позволить себе жить в отеле от 10 до 17 дней.

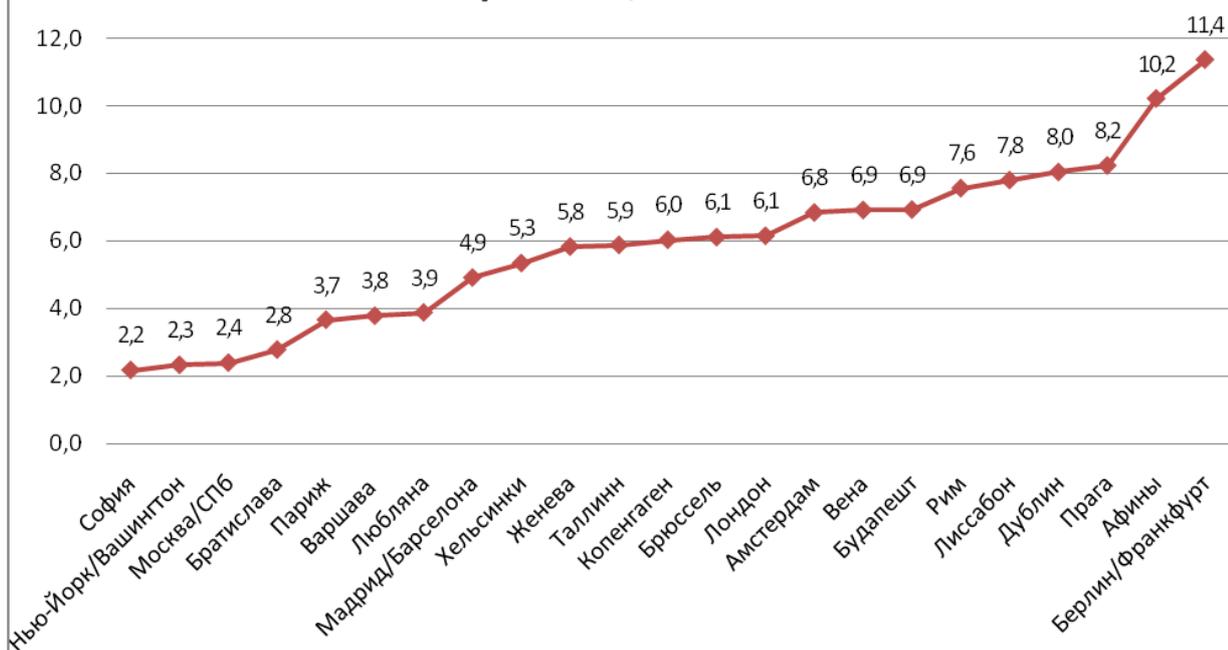
Выделяются столицы, ориентированные на туризм, где проживание в отеле обходится относительно недорого – это Прага и Париж. При том, что в Париже и жилая и офисная недвижимость являются одними из самых дорогих в Европе, по стоимости ночлега в отеле Париж попадает в середину, а не в конец рейтинга. Это может говорить о том, что в случае развитой туристической индустрии конкуренция давит на цены и способствует их снижению, несмотря на относительно высокую стоимость недвижимости.

Покупательная способность номинальной з/п (отель 4*, сут)

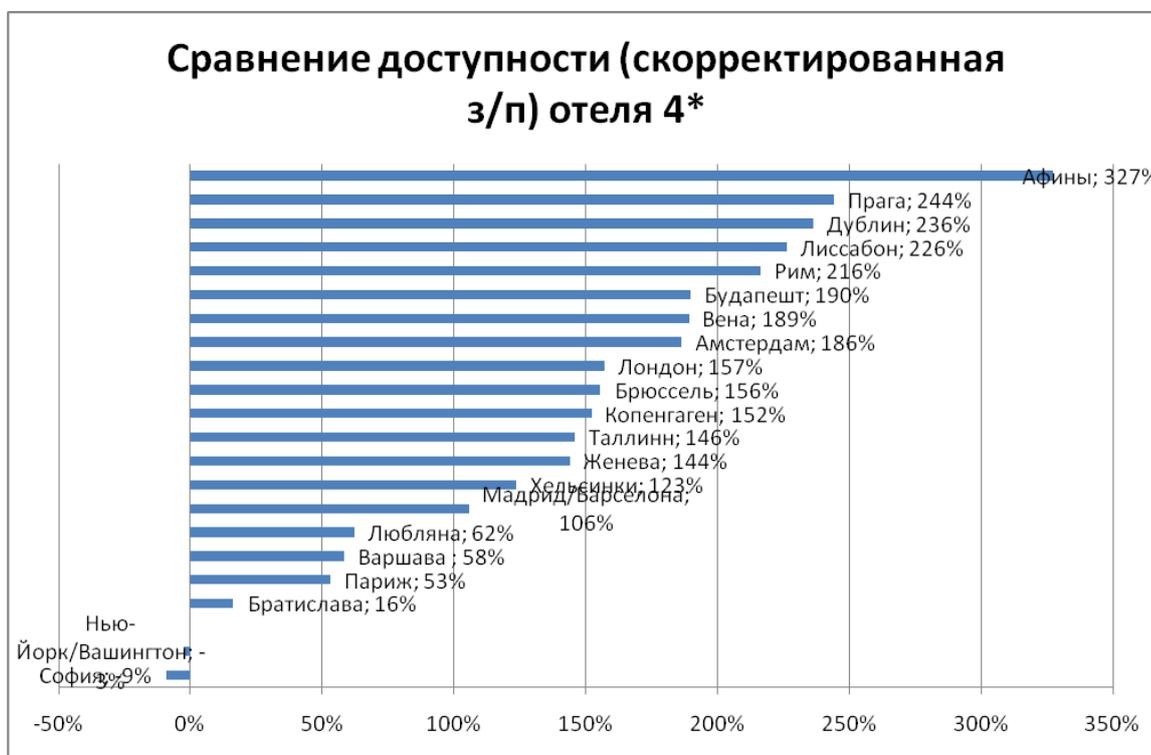


Сравнение покупательной способности зарплаты скорректированной на производительность труда показывает, что и после корректировки ситуация не сильно меняется – относительная стоимость проживания в отеле 4* в Москве/Санкт-Петербурге по-прежнему является одной из самых высоких среди сравниваемых стран. Единственным исключением является Нью-Йорк, который перемещается в число самых дорогих городов по стоимости ночлега в отеле.

Покупательная способность скорректированной зарплаты, отель 4*



На гистограмме видно, что различие в доступности отеля 4* достигает 3,7 раз, т.е. в Германии можно в среднем в 3,76 раз дольше жить в отеле, чем в России. Отличается в худшую сторону доступность отелей в Нью-Йорке. Там, после корректировки на производительность труда, можно купить на 27% меньше времени пребывания в отеле, чем в Москве или Санкт-Петербурге.



Объяснения участников рынка (строительство и девелопмент)

Проведенные глубинные интервью с владельцами строительных и девелоперских компаний позволяют объяснить ситуацию, при которой жилье, офисы и гостиницы стоят значительно больше, чем в развитых странах, понять почему строительство так дорого и неэффективно в России.

Частично эта дороговизна объясняется высокими издержками, связанными непосредственно с бюрократическими барьерами, монополизмом и коррупцией, ведущим к повышению прямых затрат, которые закладываются в цену; частично – с их непрямыми следствиями в виде низкого предложения благ и, соответственно, низкой конкуренции, дающей возможность поддерживать высокие цены. В результате плохого регулирования и больших сроков строительства в России строится торговых центров, офисных центров, гостиниц, жилья меньше, чем могло бы быть при имеющихся инвестиционных ресурсах.

Среди основных факторов, ведущих к удорожанию цены квадратного метра жилья, аренды офисов, цены гостиничных номеров, а также повышенной наценки в сфере розничной торговли, можно назвать следующие:

- Высокая цена земли, покупка которой влечет высокие коррупционные издержки
- Высокие издержки проектных согласований, носящих характер извлечения монопольной ренты
- Высокие издержки подключения инфраструктурных услуг (газ, вода, электричество), возникающие в результате монополий поставщиков этих услуг.
- Дополнительное удорожание строительства, связанное с длительными сроками в комбинации с высокой процентной ставкой по кредитам
- Повышение розничной цены, связанное со стремлением сократить сроки окупаемости по причине экономической и политической неопределенности

Участники рынка следующим образом описали механизмы и масштабы роста издержек.

Земля, права доступа

Москва является уникальным случаем, но его уникальность заключается не в том, что земля дорогая, а в том, что она не продается вообще. Для застройки правительство Москвы при Лужкове продавало инвестиционные контракты, размер которых определялся произвольно. Такой контракт выступал суррогатом цены на землю, но застройщик прав собственности не получал. *«Стоимость земли... очень высокая в Москве. И это связано с тем, что нет возможности ее купить на рынке. Лужков не давал возможности приватизировать, только, если у тебя фамилия Путин, ты еще можешь попытаться приватизировать кусок земли. Из-за того, что нет приватизации земли, не создан здесь рынок земельных отношений...»* (Владелец строительной компании, Москва).

Так, в Москве себестоимость квадратного метра типового жилья составляет 99500 рублей за 1 кв. м., а в Екатеринбурге (у одной и той же компании) – 39750 руб. за кв. м. При этом стоимость земли в Москве составляет 30,2% от себестоимости кв. м. жилья (это около 30000 за кв. м.), а в Екатеринбурге – только 5% (1955 руб.). То есть политика административного ценообразования на землю в г. Москве ведет к удорожанию жилья на 30%. Это не прибыль предпринимателей, а рента московских властей.

При строительстве коммерческих объектов в городах (гипермаркетов, офисных центров) процедура покупки земли также добавляет затрат, причем, согласно пояснениям участников рынка, значительная часть таких затрат – выплаты наличными деньгами коррупционного характера. Землю покупать дорого, долго и рискованно. *«Права на землю - это одна большая очень серьезная коррупционная составляющая, права на доступ к земле». ... «В моем случае не было еще ситуации, когда бы в этих цифрах не сидело хотя бы 50% кэша. ... Это, ну, такая темная схема, когда ты приходишь, торгуешь на землю, потом тебе говорят: «Знаете, мы хотели бы только 10% безналом, а 90 – кэш». Ты говоришь: «Вы сума сошли?! Блядь. Где я возьму этот кэш?»* (совладелец сети гипермаркетов). По подсчетам совладельца федеральной сети гипермаркетов, при строительстве объекта затраты на приобретение «прав доступа к земле» составляют до 30% себестоимости объекта, причем до половины этих затрат, а это около 9 миллионов долларов, составляют «серые» платежи коррупционного характера. Это не Москва. Но надо учитывать, что земля для гипермаркета включает парковки, т.е. это достаточно большое пятно – большой по площади кусок земли.

Инфраструктурные монополии

Существенное удорожание строительства любого объекта в России по сравнению с аналогичными объектами в Западной Европе происходит также за счет ценовой политики инфраструктурных монополий: вода, тепло, свет, газ. В отличие от других стран, где клиенты платят только за то, что они покупают, в России эти услуги включают высокую формальную и неформальную плату за подключение, то есть за возможность покупать. *«Хотите сети? Пожалуйста. Вот цена. Ты выбираешь среди ограниченного числа компаний, работающих на этом рынке, в части подключения сетей. Хочешь канализацию – только в этом институте тебе согласуют ее. Хочешь ты прокладку тепломагистралей – только в этой организации тебе и протащат еще и согласуют»* (совладелец сети гипермаркетов).

Из 27 миллионов долларов, составляющих капитальные затраты на строительство типового гипермаркета, 4-5 миллионов, то есть 15-20% составляют сети. Из них половина – дополнительные платежи коррупционного или монопольного характера. Для жилищного строительства эта доля составляет около от 6% до 11% - имеется в виду не прокладка сетей, а только искусственно создаваемая услуга подключения. *«Ты получишь точку присоединения на подстанции такой-то, тебе это будет стоить ... столько-то, говорят. Вот сумму, которую я говорил, мы пересчитаем это на квадратный метр, получится 300-400 долларов на квадратный метр»* (владелец строительной компании).

Девелопер о неформальных платежах: *«Хочешь электроэнергию – нет проблем. Есть ставки Ленэнерго, но занесите 300 тыс. евро».*

Владелец гостиницы: *«ты не знаешь, сколько тебе стоит, будет стоить подключиться к воде, канализации. Ты не знаешь, сколько тебе будет, сколько времени займет согласовать проект, пройти экспертизу. Ты не знаешь, в каком году ты вообще откроешь свое, свою гостиницу. Ты этого не знаешь».*

Проектные согласования, разрешения и сроки

Процедуры согласований, разработки проектов и разрешений, составляющие бюрократическую нагрузку в чистом виде, повышают издержки строительства по крайней мере двумя способами: а) формальные и неформальные выплаты за согласования; б) удлинение сроков строительства и, соответственно, сроков возврата кредита. При том, что участники рынка указывали на необходимость взяток («заносов»), основная нагрузка происходит не через взятки, а через принудительное заключение официальных контрактов с организациями или фирмами по завышенной или монопольной цене.

«Короче, любая строительная деятельность связана, так или иначе, с формированием гигантского количества микропроектов. Тебе нужен счетчик – сделайте проект, тебе нужна газовая котельная – сертифицируйте. Где сертифицировать? Там-то вам сертифицируют. А можно мне здесь проложить магистраль под, вот, под землей? Можно. Спроектируйте и отнесите в институт. Какой институт? Только этот вам спроектирует. ... Проблема не в том, чтобы сделать проект, потому что для этого есть очень много талантливых ребят, парней, а в том, чтобы проектная организация еще и согласовала этот проект. И ты заранее платишь на 40, на 50, на 70% выше за любое микропроектирование.» (совладелец сети гипермаркетов).

По оценкам владельца строительной компании, дополнительные затраты на проектирование и согласования составляют от 3 до 6% себестоимости кв. м. По его же оценкам, общие коррупционные затраты («заносы наличности») составляют 5% себестоимости в Москве и 0,3% в Екатеринбурге. По оценке владельца девелоперской компании из Петербурга, прямая коррупционная составляющая в проекте составляет около 3%.

Однако все участники рынка указывают на то, что наибольший ущерб, т.е. повышение себестоимости, вызывается длительностью согласований и непредсказуемостью сроков. *«Абсолютное количество коррупционных денег, которые ты отдал, оно незначительно в рамках проекта. Но основная проблема в том, что это очень гигантские временные затраты... Года на два больше. ... Вот за все эти два года, то что ты там трахался, тебе считай минимум по 15% посчитай себе. Вот уже на 30% стало дороже»* (девелопер недвижимости). То есть высокая процентная ставка по кредитам увеличивает для предпринимателей ущерб от плохой работы государственной бюрократии.

По оценкам владельца гостиницы, *«в Европе от появления идеи отеля в голове до торжественного открытия дверей проходит 3 года, здесь не меньше пяти. Количество процедур согласования не больше, но они сложнее организованы. Вместо того чтобы принести всю проектную документацию в один орган, приходится ходить в пять разных, из которых отправляют еще в пять других и так несколько кругов. В это время работы нет, но ты платишь зарплату работникам. В итоге стоимость объекта выше, чем в Европе на 20-25%».* (иностранный консультант по развитию отельного бизнеса).

Сходные оценки дал и владелец строительной компании. *«Мы еще никогда не начали стройку раньше, чем через два года после купленной площадки, не получалось».* Если нормальный строительный цикл занимал бы в среднем 2 года, то из-за избыточности и медлительности согласований, он растягивается на 4-5 лет. При этом цена денег для этой конкретной компании была указана как 12%. То есть, если бы не искусственно увеличенные сроки, себестоимость строительства была бы на 25% ниже.

Девелопер так оценил эффект плохих институтов регулирования на себестоимость квадратного метра офисной недвижимости. *«А вот по ощущениям по моим мне кажется, что если бы все делать ритмично то наверно можно было бы спуститься с уровня 1700 до уровня... ну наверно 1400 долларов, где-то так. То есть процентов на 25 точно можно было бы дешевле строить. Может на 30 дешевле, вот так»* (владелец девелоперской компании).

Риски и сроки окупаемости в конечной цене

По оценкам участников рынка, их горизонт бизнес-планирования составляет 4-5 лет. Это объясняется рисками, низкой предсказуемостью, принятыми стандартами в деловой среде и высоким процентом по кредиту. Соответственно, закладываются и сроки окупаемости. В сочетании с завышенными из-за плохих институтов капитальными затратами, короткие сроки окупаемости ведут к повышению цены (или наценки). Так, по словам совладельца сети гипермаркетов, короткие сроки окупаемости дают дополнительно 10% к торговой наценке, а высокие капитальные издержки (CapEx), которые надо

окупать – еще 3% (это с учетом того, что сеть состоит из 25 гипермаркетов). Еще 3% дают дополнительные операциональные издержки (OpEx) из-за плохого регулирования. Торговая наценка в российских розничных сетях составляет 25-30%. В этой величине доля плохих институтов составляет 16%. Это только торговая наценка – она не учитывает долю плохих институтов в товарах поставщиков продуктов для сетей.

Таблица 5. Плохие институты и их цена

Отрасль	Права на землю	Согласования (включая заносы)	Сроки с учетом % ставки	Инфрастр сети	Цена плохих институтов
Капитальное строительство, Торговля	+15%			+7-10%	\$ 7 млн. на объект или 25%; +16% к цене товара на полке
Жилищное строительство, Москва	+25% в Мск	+8%	+24%	+6%	+63% к себест. кв. м
Офисная недвижимость		+3%	+30%		+25-30% к себест. кв. м.
Строительство гостиниц		+4%	+20-25%		+25-30% к себестоимости номера

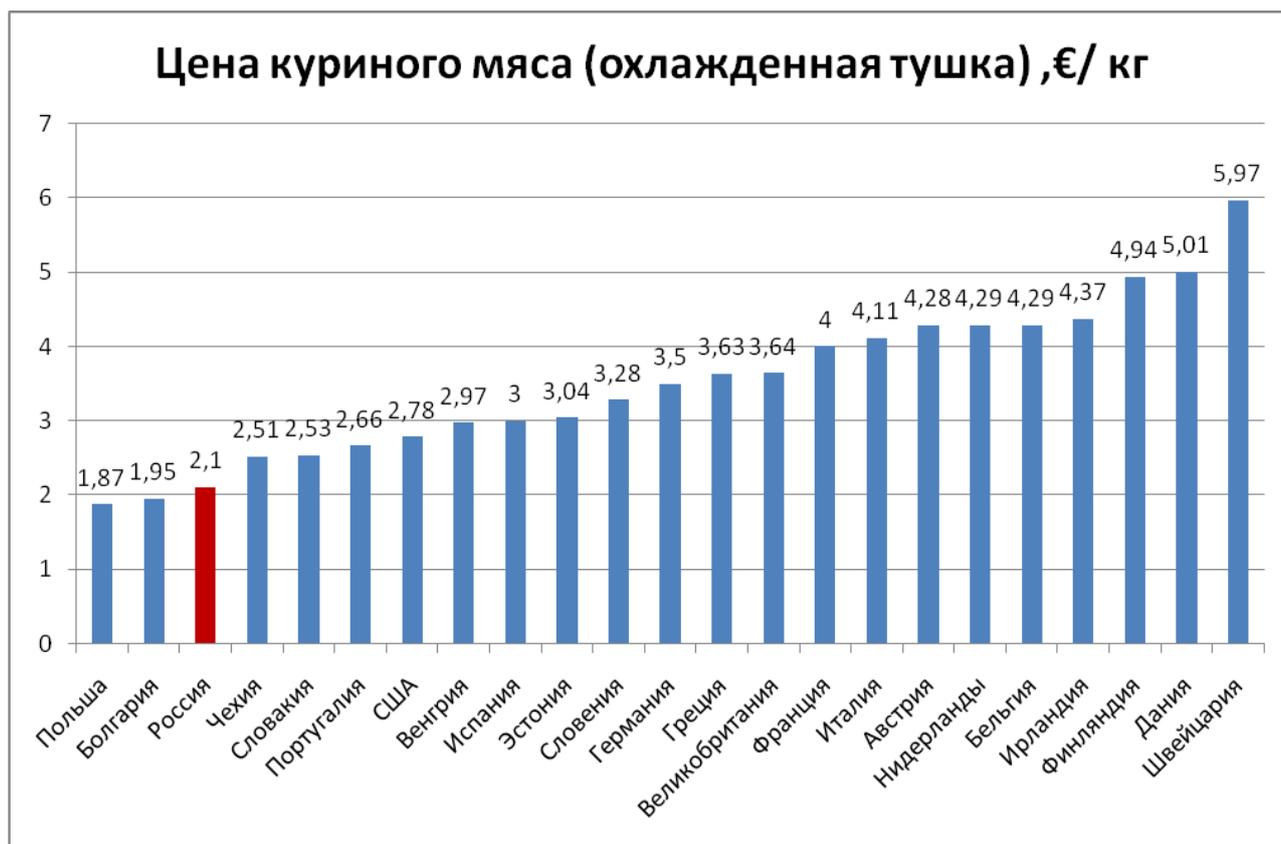
Из таблицы видно, что облегчение согласовательных процедур могло бы снизить стоимость недвижимости для конечного пользователя до 20%.

3. Продукты питания

В набор продуктов питания были включены три продукта: куриное мясо (охлажденная тушка), картофель и пиво (лагер местного производства).

Куриное мясо

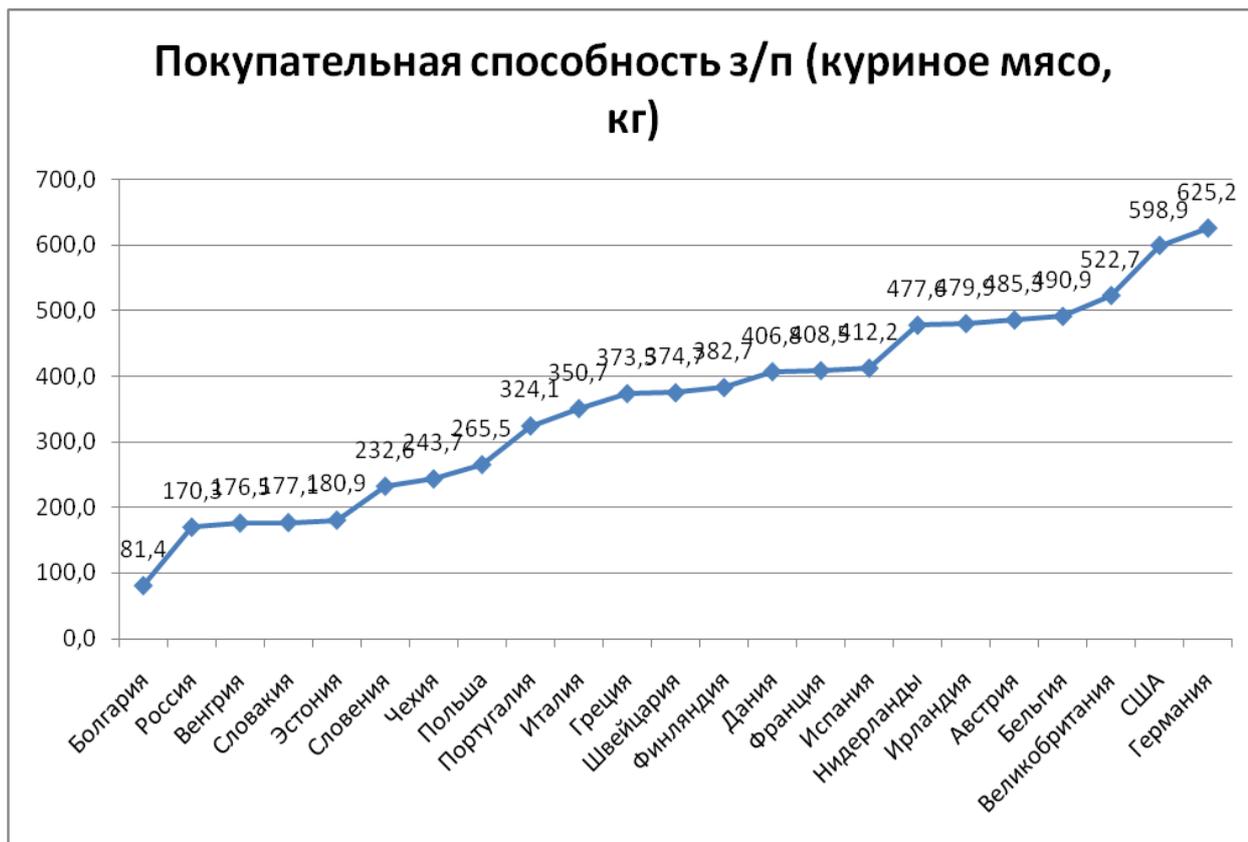
Как видно из графика, в большинстве сравниваемых стран, средняя цена на куриное мясо (охлажденная курица за 1 кг) выше, чем в России. Незначительно ниже цена только в Болгарии и Польше.



Самым дорогим куриное мясо оказывается в Швейцарии, оно дороже, чем в России на 184% (ср. €2,1 и €5,97). Надо отметить, что существует неявная кластеризация стран по уровню цен на курятину: в странах ЕС-15 она в два раза выше, чем в России. В новых странах-членах ЕС цена на куриное мясо тоже выше, чем в России, но на 20-50%.

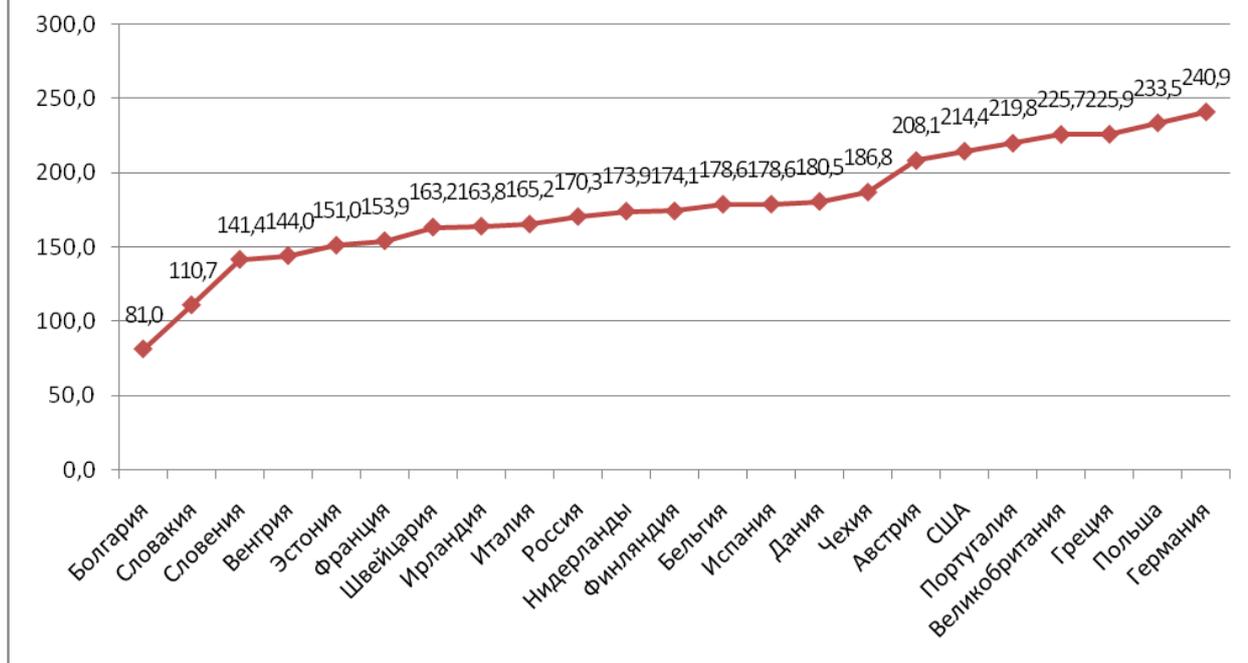
Несмотря на относительно низкую цену куриного мяса в российских магазинах, это никак не отражается в уровне благосостояния россиян. На среднюю зарплату в России можно купить почти в 4 раза меньше куриного мяса, чем в Германии.

Тем не менее, в отношении доступности продуктов питания, Россия уже не так сильно отличается от соседних стран, как в случае с недвижимостью. В трех странах – достаточно успешных реформаторах – Венгрии, Словакии и Эстонии, количество куриного мяса в зарплате практически не отличается от российского.



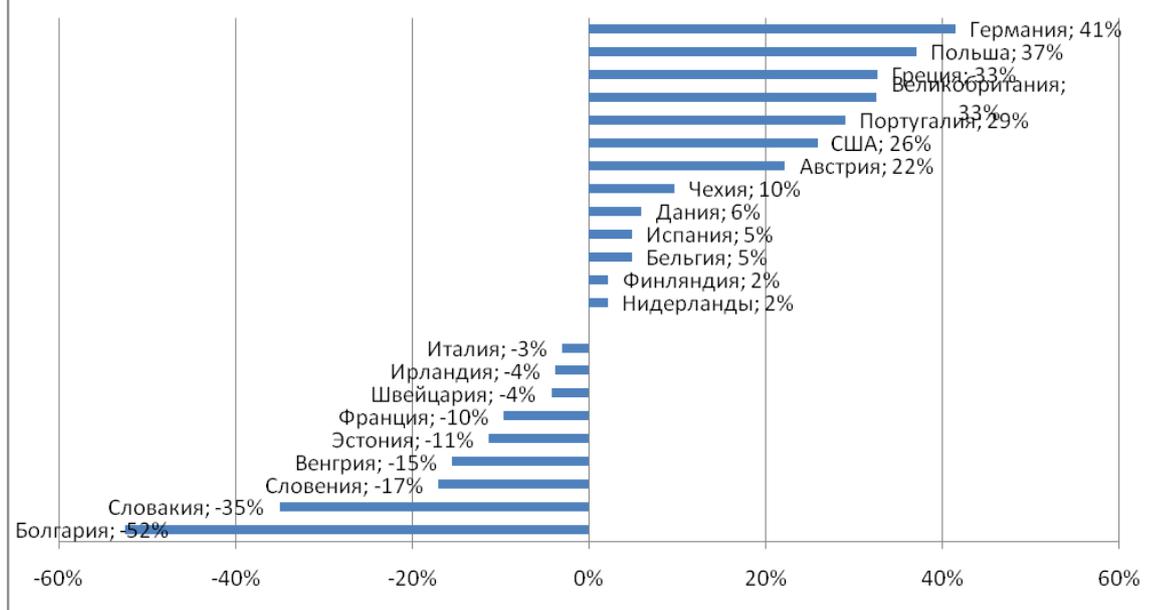
Если в абсолютных цифрах покупательная способность российской зарплаты достаточно низкая, то после коррекции на уровень производительности труда видно, что покупательная способность зарплаты в России является средней для сравниваемых стран. Если бы в соседних странах работали с такой же производительностью труда, то для практически половины из них куриное мясо обходилось бы дороже, чем в России.

Покупательная способность скорректир з/п (куриное мясо)



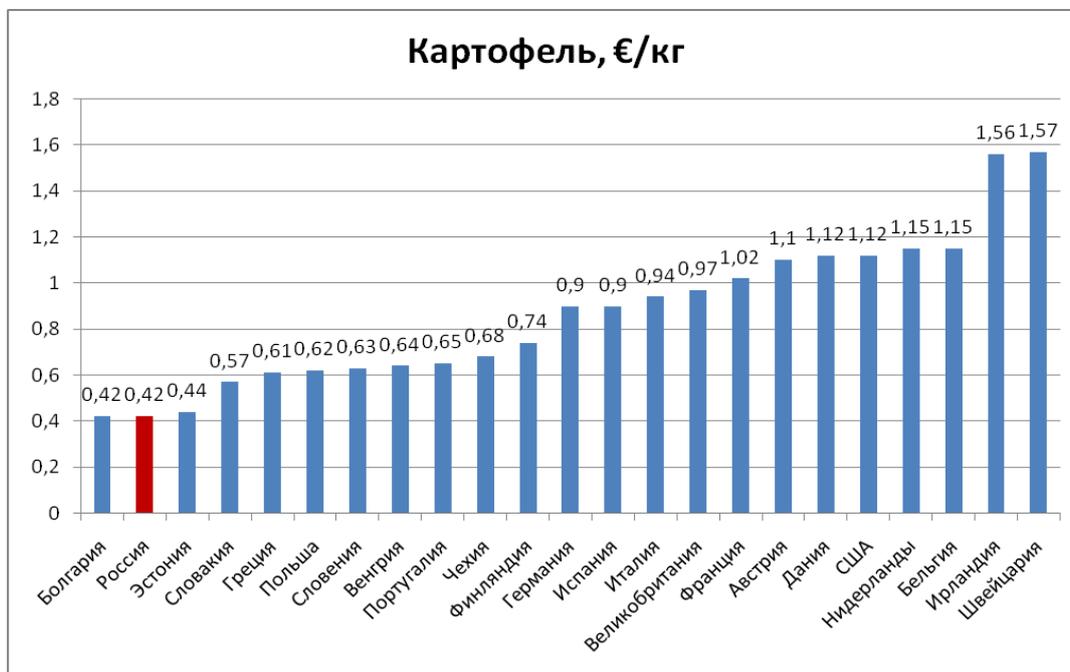
Из гистограммы видно, что по покупательной способности скорректированной зарплаты Россия находится в середине рейтинга. При этом отличия от других стран составляют уже не разы, а вполне разумные доли. Так, покупательная способность российской зарплаты после корректировки на уровень производительности труда ниже, чем в Германии на 41%, и всего на 2%, чем в Нидерландах или Финляндии. При этом покупательная способность зарплаты выше, чем в Италии на 3%, а Словакии – на 35%.

Сравнение доступности куриного мяса, % от России

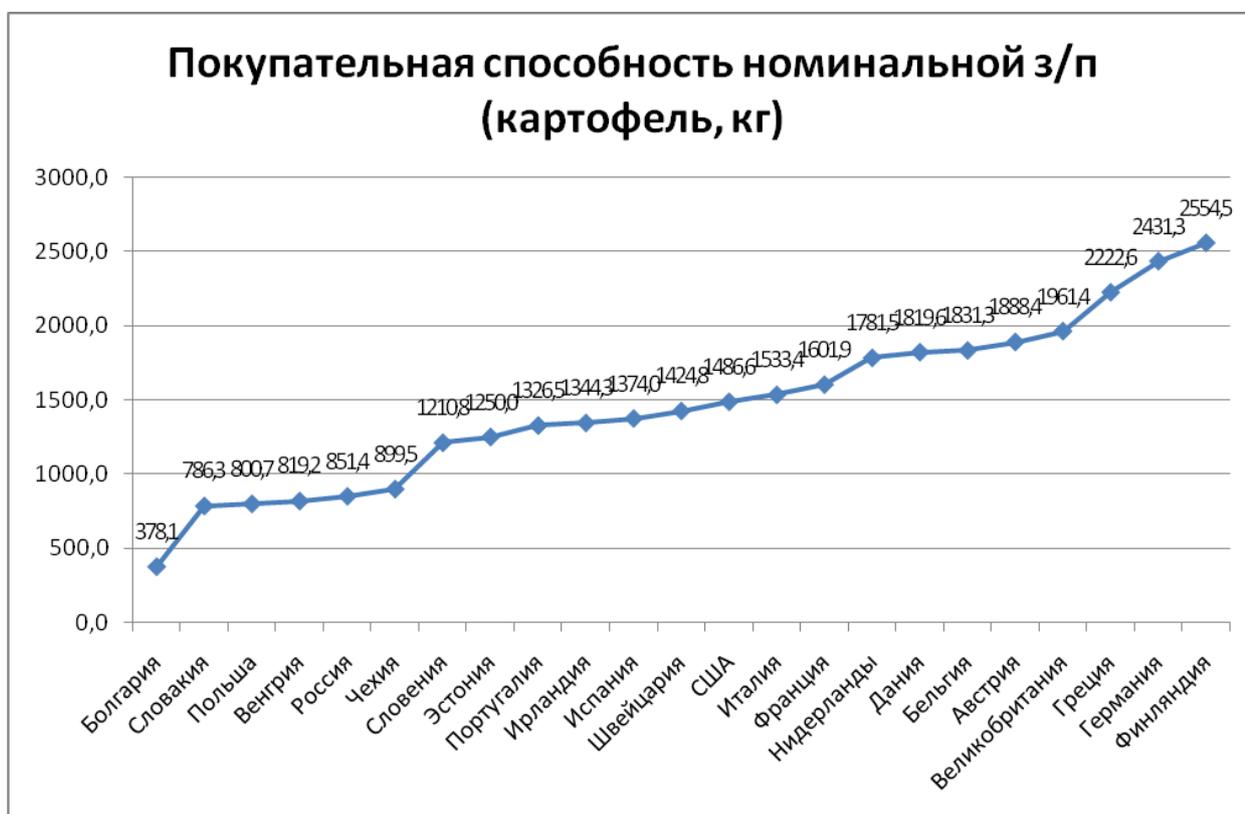


Картофель

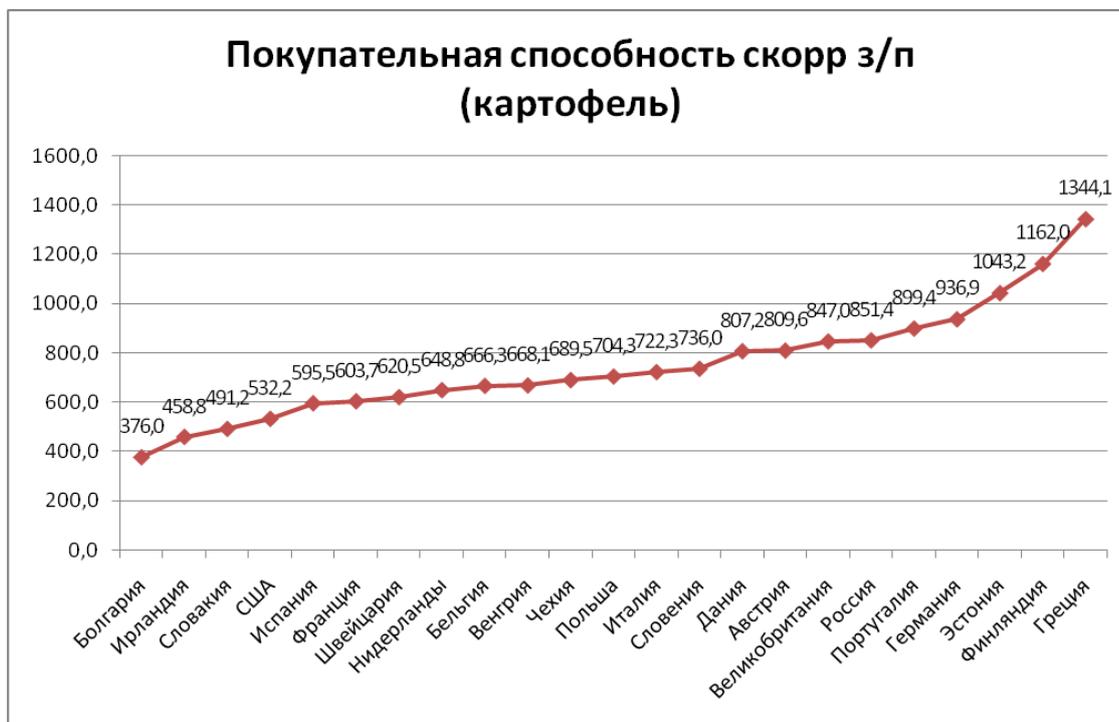
Номинальная цена картофеля в России является одной из самых низких в ряду сравниваемых стран. В Швейцарии и Ирландии цена картофеля в 4 раза выше, чем в России, а в подавляющем большинстве стран цена картофеля в 1,5-2 раза выше, чем в России.



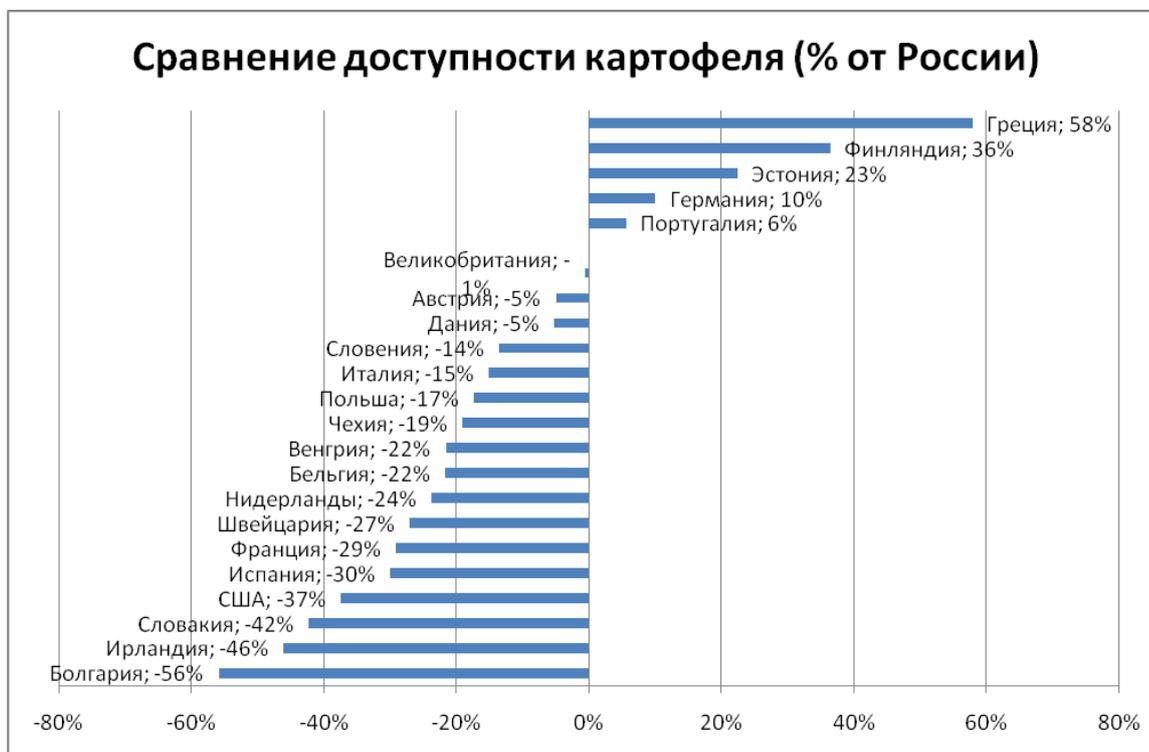
Низкая стоимость картофеля отражается в покупательной способности номинальной заработной платы. Картофель является одним из немногих благ, по которому Россия даже в номинальной заработной плате не проигрывает значительно другим странам. Разрыв между самыми состоятельными странами – Финляндией и Германией и Россией составляет всего 2,5 раза.



В скорректированной на производительность труда российской зарплате картофеля гораздо больше, чем в других странах. Россия по уровню “картофельного” благосостояния попадает на 6-е место среди сравниваемых стран. Но производство картофеля нельзя назвать “институтоемким”.

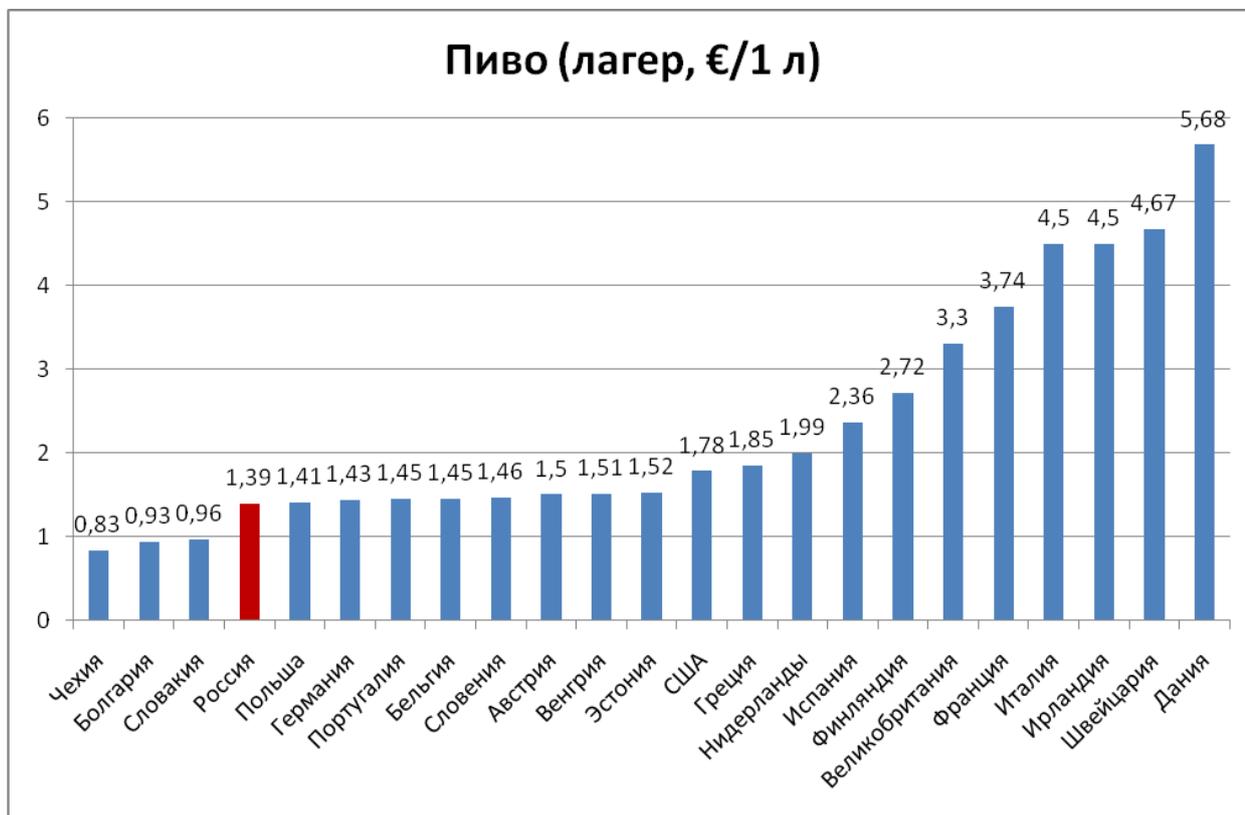


Из гистограммы видно, что покупательная способность скорректированной зарплаты по этому благу, то есть доступность картофеля, в России незначительно ниже, чем в Португалии или Германии и немного выше, чем в Великобритании или Австрии. Важно, что ни в одной стране покупательная способность не отличается более, чем на 50-60% от российской.



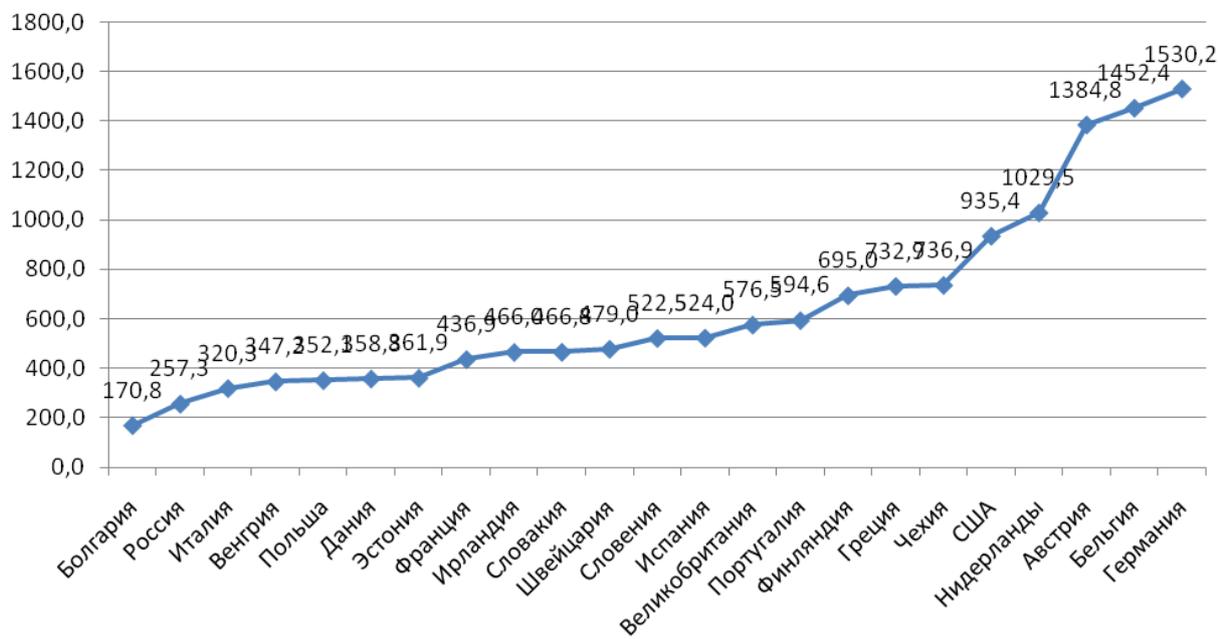
Пиво

В отличие от куриного мяса и картофеля, где ценообразование является, главным образом, рыночным, ценообразование на спиртные напитки в европейских странах может являться отражением их политики здравоохранения и содержать повышенные либо пониженные акцизные платежи. (Так, в Финляндии или Дании традиционно высокие акцизы на весь алкоголь, а в Польше, напротив, акцизы на пиво достаточно низкие по сравнению с акцизами на крепкие спиртные напитки).



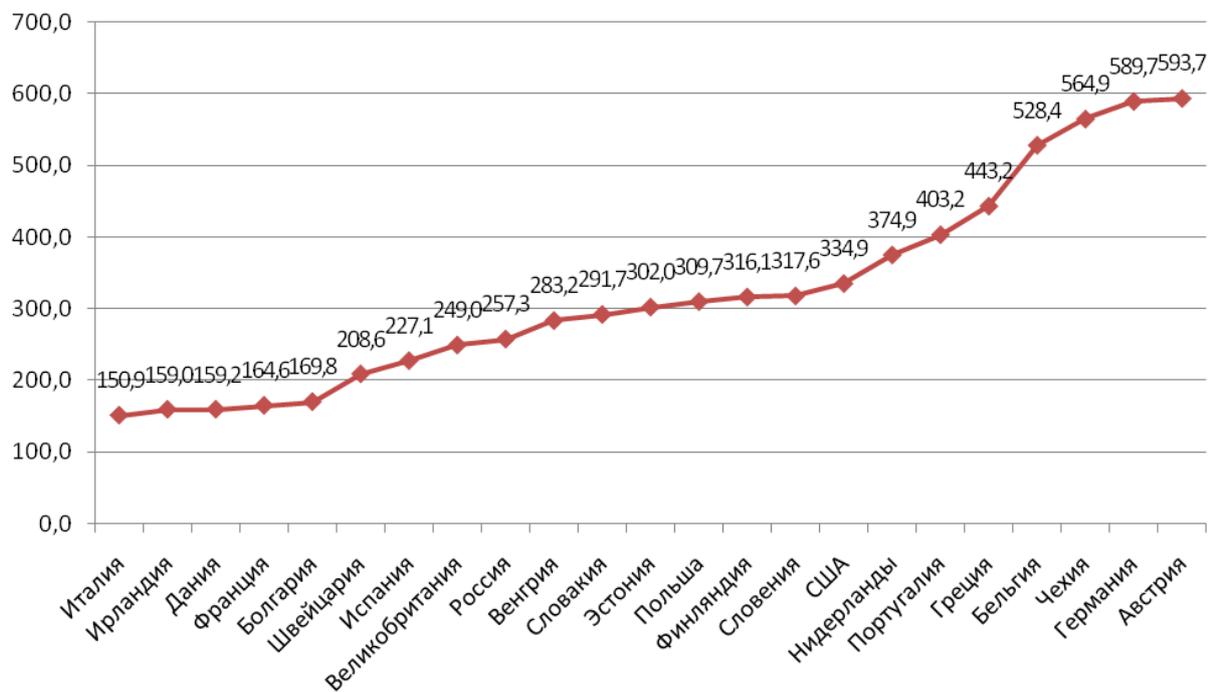
В отличие от других товаров продуктового набора, отобранных для анализа, пиво для россиян обходится относительно дорого. По покупательной способности российская зарплата находится на втором с конца месте, превосходя только Болгарию. Если по другим продуктам – картофелю и куриному мясу – покупательная способность зарплат самой богатой страны в рейтинге превосходит российскую в 2-4 раза, то по пиву превосходит в 6 раз.

Покупательная способность номинальной з/п (пиво, л)



В скорректированной на производительность труда зарплате Россия попадает в середину рейтинга. Покупательная способность лидера рейтинга – Австрии – в 2,3 раза превосходит российскую.

Покупательная способность скорр з/п (пиво)



Из гистограммы видно, на сколько покупательная способность той или иной страны превосходит или отстает от российской или насколько пиво дешевле с учетом уровня заработной платы. В Германии и Австрии покупательная способность выше на 130%, тогда как в Италии и Ирландии ниже на 40%.



Исходя из нашего анализа получается, что ценообразование на картофель и куриное мясо вполне адекватное или по крайней мере сравнимое с другими странами. Да, дорого, но адекватно с учетом других экономических проблем. Причем именно экономических – различного рода валютных рисков, инфляционных рисков и т.п. и в какой-то степени управленческих рисков.

Объяснения участников рынка (продовольствие)

Завышенная цена на продукты питания складывается из дополнительных расходов, которые возникают на стадии производства и на стадии продажи. Здесь будут показаны только те издержки, которые возникают у непосредственного производителя и у конечного розничного продавца. В стороне будут оставлены транспорт, логистика, оптовые продажи и т.д.

Производство продовольствия

Издержки производителя складываются из:

- затрат на материалы (в случае с продовольствием – семенной материал, корма, удобрения или, что-то подобное),
- затрат на оплату труда (которые вместе составляют операционные расходы) и
- затрат на поддержание/приобретение основных фондов (капитальные расходы).

В каждой из этих групп расходов имеются специфические «плохие институты», определяемые российскими особенностями товарного производства.

Сырье

Завышенные затраты на сырье в российской ситуации связаны с тем, что в России отсутствует производство большого количества материалов, необходимых для производства конкурентоспособного продовольствия. При том, что само продовольствие производится в России,

наиболее дорогостоящая часть сырья импортируется. К этой категории относится, например, как в приведенной цитате, племенной молодняк кур. *«Смотрите – племолодняк покупают, если мы говорим о фабрике западной России, за границей, во Франции или Голландии. У нас нету племенных наших» (владелец птицефабрики)*. К этой же категории относятся, например, по большей части витамины для животных (в животноводстве), некоторые виды семян и удобрений в растениеводстве и т.д.

Соответственно, эта ситуация порождает специфические издержки связанные с необходимостью импорта достаточно сложного, с точки зрения таможенного оформления, сырья (поскольку в таком импорте, как правило, задействован Санветнадзор). Также предприниматель вынужден прямо или косвенно страховать свои риски, связанные с непредсказуемостью таможенного регулирования, трансграничной транспортировки и т.п.

Оплата труда

Затраты на оплату труда в сельскохозяйственном производстве России также предполагают ряд специфических дополнительных расходов. Расходы эти связаны с тем, что возможности для контроля качества работы сотрудников малы, квалификация их и трудовая мотивация традиционно низки, а риски от «испорченных отношений» с локальным сообществом для предпринимателя высоки. Соответственно, предприниматель вынужден содержать либо неквалифицированных, либо вообще ненужных работников для сохранения поддержки в локальном сообществе. Дополнительно ситуация осложняется тем, что трудовой контракт в сельской России предполагает ряд неформальных составляющих, таких, как, например легитимное воровство. *«Водителю если не позволяешь воровать бензин, он швыряет ключи от машины на стол и говорит «Да я за зарплату у вас работать не буду если не дадите воровать» (директор с/х предприятия)*.

Капитальные вложения и инвестиции в развитие

Излишние капитальные издержки в производстве продовольствия связаны преимущественно с плохими институтами, а именно:

- с плохой защитой прав собственности и
- с плохим качеством работы регулирующих органов.

При этом плохая защита прав собственности порождается не плохим качеством защитного законодательства или плохим качеством работы органов, которые должны эти права собственности защищать, но фантастической сложностью регулирования оборота земель сельхозназначения и огромным количеством требований к оборудованию для производства продовольствия.

Основная проблема состоит в том, что права собственности на любое сельскохозяйственное производство предполагают огромное количество отягощений. *«У меня бизнес такой, что нужна санитарная зона. Сначала было (требование) 1,5 км, потом сократили до 500 м. И каждый глава города, который приходил, потихоньку продавал куски земли. В итоге сейчас некоторые дома подобралась до 100 м от забора фабрики. Все бы ничего, никто не обратил бы внимания, если бы я не затеял реконструкцию. Теперь надо эти 100 м согласовать. Это с санитарями, с Онищенко. И вот тут пойдут прямые взятки. Самое смешное, что они потом сами придумают основание, по которому должно быть так, и почему 100 м – это нормально. Только вот во сколько мне это станет, я еще не знаю. Надо на всех уровнях. На уровне города, области и потом придется ехать в Москву. Договариваться там.» (владелец производства)* Это порождает, с одной стороны, упомянутую в цитате прямую коррупцию, а с другой – организационные и временные потери, связанные с любой модернизацией или расширением производства. И проблема здесь не столько в вымогательстве взяток со стороны контролирующих органов – доля такой коррупции мала, сколько в том, что собственность на землю и/или производство предполагает сбор определенных разрешительных и согласовательных документов.

Сложности, связанные с зарегулированностью процесса развития производства являются наследием советской ситуации. А именно, они задают ориентиры для проверки не по результатам (например, степени чистоты продукции), а по конкретным мерам, принятым для достижения этой чистоты. *«И они как бы по своим строительным нормам и правилам, утвержденным там в 37-м году. И, значит, нарыли, что на складе должен быть санитарно-пропускной пункт. Да он должен быть. Только он один большой на всю фабрику. А они посчитали что непременно на складе должен быть свой*

санитарно-пропускной пункт. И от этого стоимость строительства и так немаленькая, она увеличивается на 20%.» (владелец с/х производства)

Общая стоимость плохих институтов в производстве продовольствия

Таким образом, если оценить средний размер дополнительных издержек, которые несет сельхозпроизводитель в связи с плохими институтами в операционных расходах не представляется возможным – слишком индивидуально каждое производство, то оценить долю плохих институтов в капитальных расходах вполне возможно. Она может достигать около 50% строительства или модернизации.

Розничная торговля продовольствием

Цена производителя в продовольствии составляет 60-80% от цены товара на прилавке. Остальное формируется уже за счет логистики и расходов розничного продавца. В работе розничного продавца опять же срабатывают плохие институты, которые видны в капитальных и операционных расходах.

Текущие расходы (OpEx)

Как это ни странно, но доля самых известных, прямых коррупционных расходов (на взятки) при детальном анализе структуры расходов оказывается маленькой. Для относительно крупного ритейла она составляет доли процента от добавленной стоимости. Для мелкого ритейла или, например, ресторанного бизнеса она может достигать 3-4% добавленной стоимости – но и то лишь в особых случаях. Неподконтрольность государственных чиновников срабатывает лишь косвенно – повышая моральные риски и издержки и сокращая горизонты планирования.

То есть, в стейке, который оказывается на столе у потребителя, всего 1-2% составляют взятки, которые уплачены производителями и ритейлерами на разных этапах. Но зато до 15% там будет тех инвестиций, которые сделал ритейлер в минимизацию рисков – менее экономичное и качественное оборудование кухни, которое не жалко оставить на месте, если предприятие общественного питания внезапно закроют; дополнительные инвестиции в юристов и бухгалтеров, обслуживающих отчетность; стремление вернуть вложенные средства в течении ближайшего месяца/двух (например, кофейная машина в российском баре должна окупиться за два месяца).

Капитальные расходы (CapEx)

В капитальных же расходах доля плохих институтов намного выше. За редчайшим исключением плохие издержки состоят из:

- взятки за согласование документации и
- коррупционной ренты естественных монополий.

При этом, каждая коррупционная транзакция вызывает еще и соответствующие временные затраты (то есть увеличение длительности кредита от начала строительства до начала работы).

Модель работы монополистов, в общем, предполагает некоторые легализованные формы коррупции, связанные, преимущественно с согласованием проектной документации, то есть с легализацией тех или иных построенных или строящихся коммуникаций. Отдельные расходы связаны также с присутствующей в России «платой за доступ» или «платой за подключение» (подробнее см. в разделе «Жилье и девелопмент»). При этом важно понимать, что инфраструктурные инвестиции для объектов торговли или производства сложнее, индивидуальнее и более затратны, чем для жилищного или офисного строительства.

В совокупности, по оценкам участников рынка такие «плохие издержки дают до половины расходов на любое капитальное строительство или сколько-либо серьезное развитие. В итоговой цене это немного из 25 % стоимости продукта «на полке», которые сформировал ритейл, инвестиции в капитальное строительство не превышают 5%.

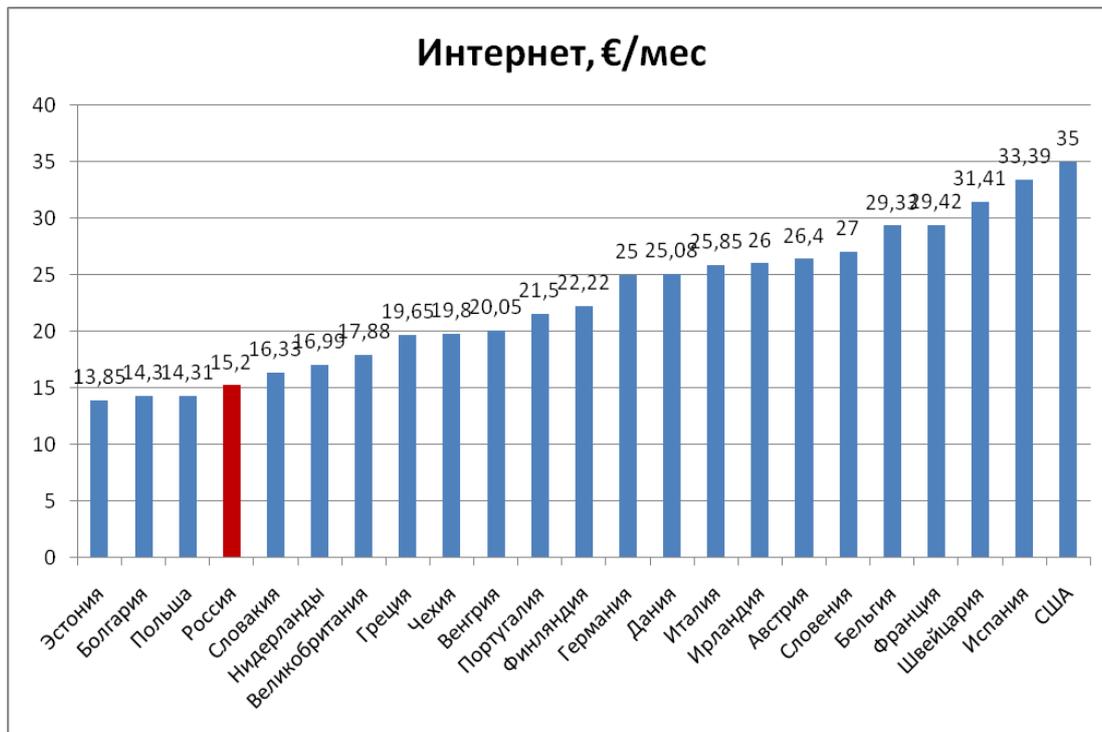
Таким образом, можно говорить о том, что в конкретном пакете молока 2,5 % - это издержки, которые понесли торговые сети в связи с необходимостью строительства или модернизации. Однако долгосрочный эффект в собственно продовольственной сфере и на уровне производства и на уровне продажи связан не с текущими поборами, а с невозможностью инвестиций, модернизации и развития. Продовольствие дорого не потому что в текущем положении злой чиновник отбирает значительную

часть его стоимости, а в том, что оно производится на плохом оборудовании, а любое улучшение (= удешевление) блокируется завышенным объемом требуемых инвестиций.

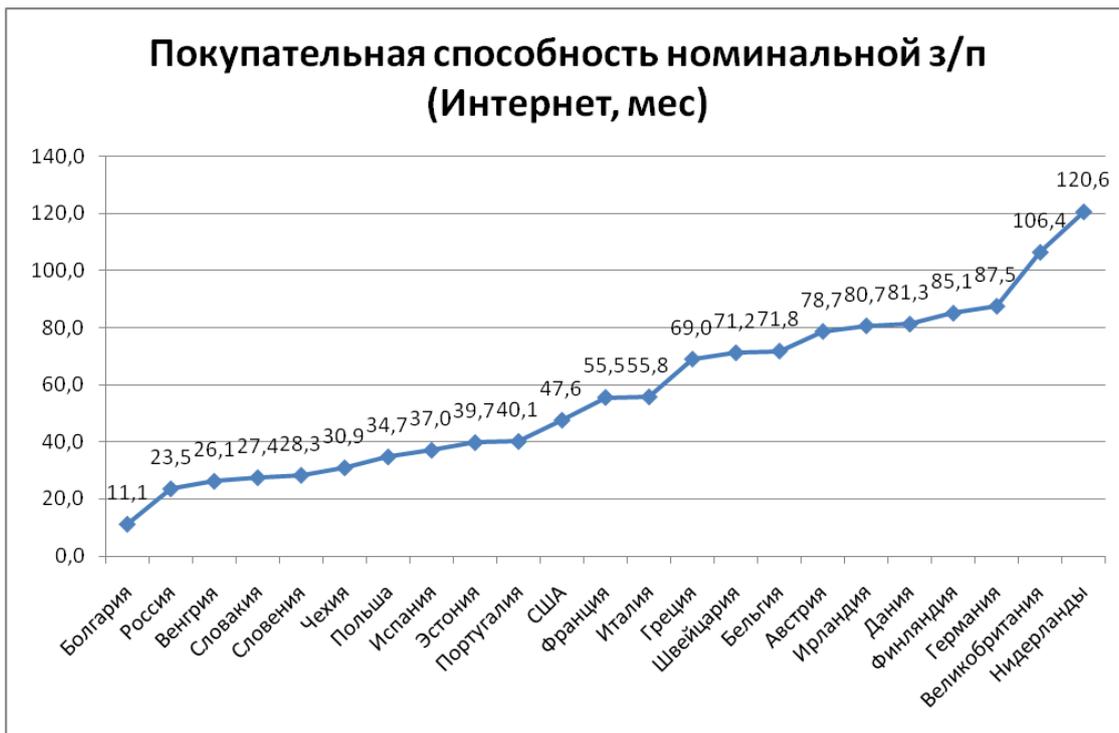
4. Инфраструктурные услуги

Интернет

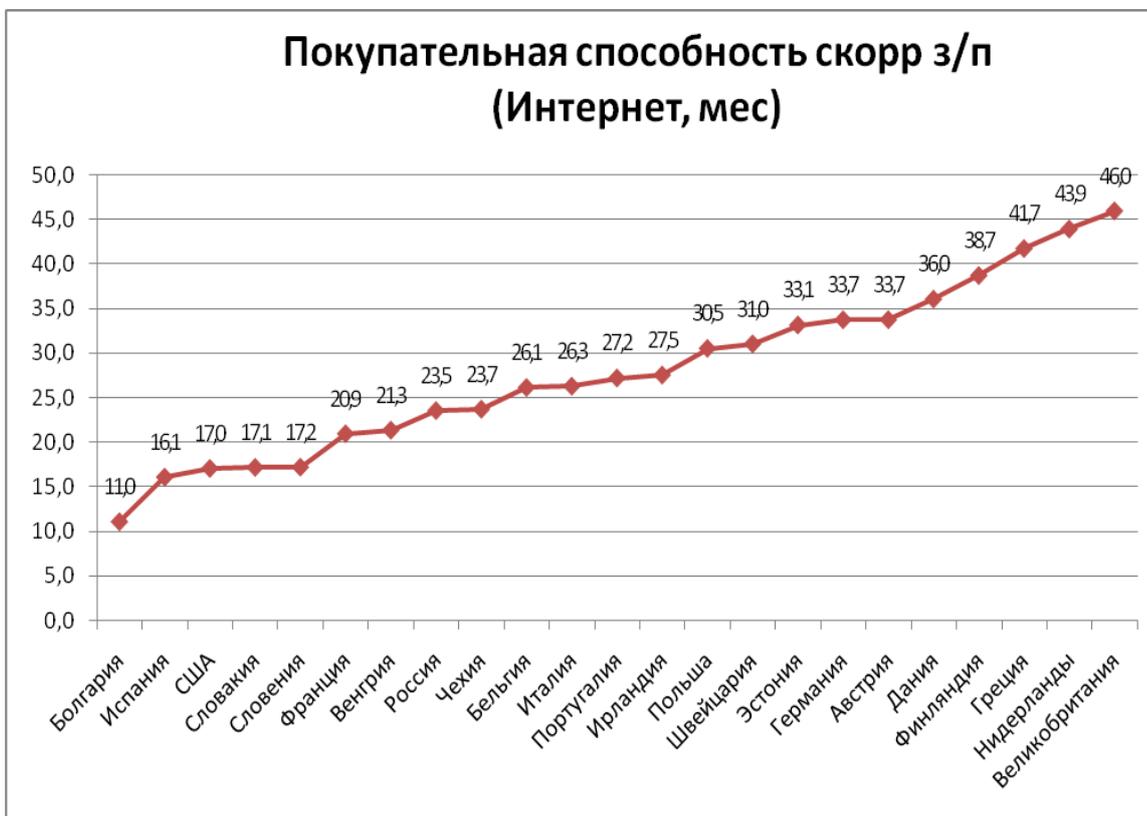
Стоимость безлимитного доступа в Интернет в России является достаточно низкой, в частности, более чем в 2 раза ниже, чем в США и на 30% ниже медианного значения по всем рассматриваемым странам.



Несмотря на низкую абсолютную стоимость доступа в Интернет в России, она все-таки является относительно высокой для среднего потребителя. Россиянин на зарплату может купить 23,5 месяца Интернета, тогда как голландец – 120 месяцев, т.е. в пять раз больше.

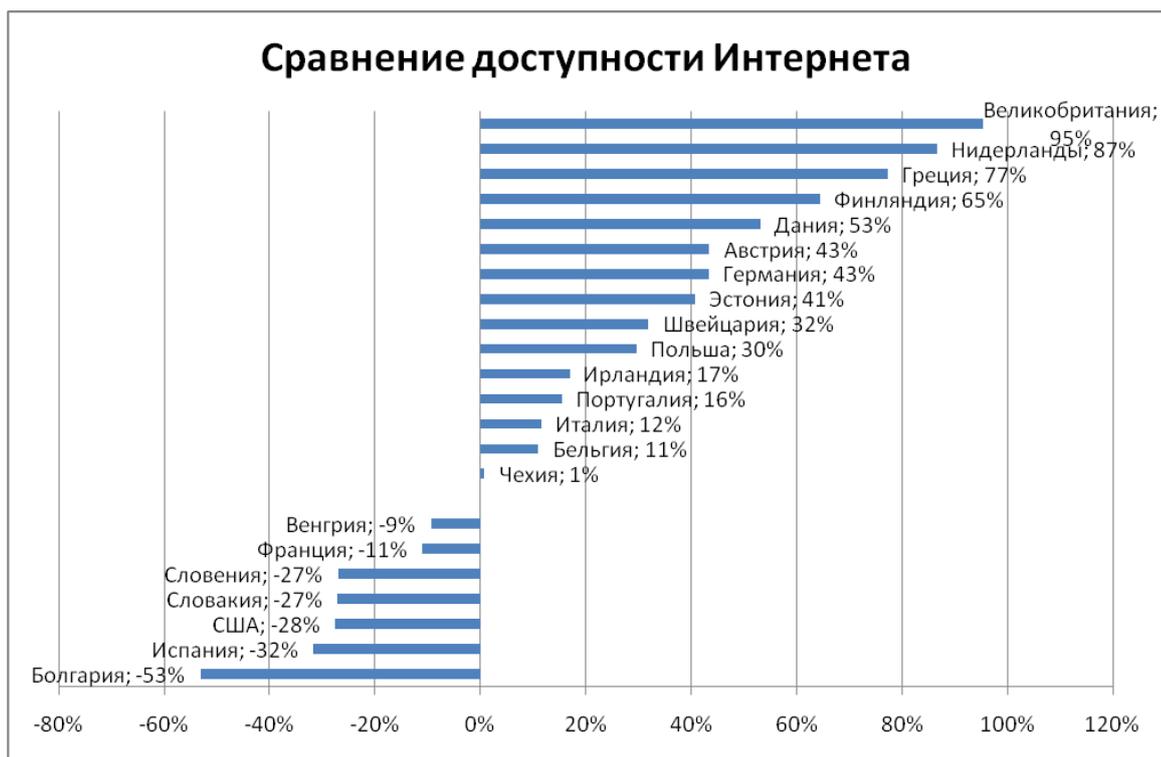


После корректировки на производительность труда, разрыв с другими странами не такой значительный. Россия в этом случае попадает в середину списка и отстает от лидера – Великобритании – всего в два раза.



Положение российского потребителя показано на гистограмме, где видно, что в целом в России уровень доступности абонентской платы доступа в Интернете находится примерно на том же уровне, что и в других странах в выборке

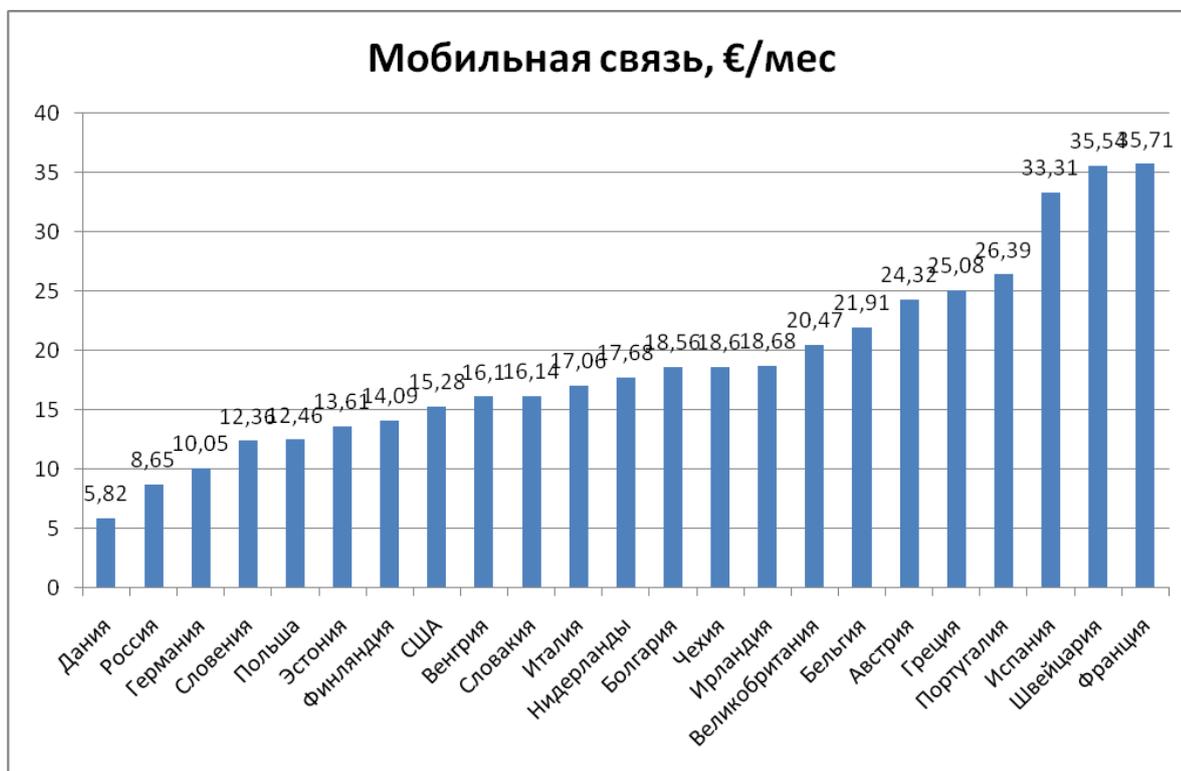
Сравнение доступности Интернета



Мобильная связь

Средняя стоимость pre-paid тарифного плана в России ниже, чем в других европейских странах. Номинальная цена мобильной связи по стандартному тарифу ниже только в Дании.

Мобильная связь, €/мес



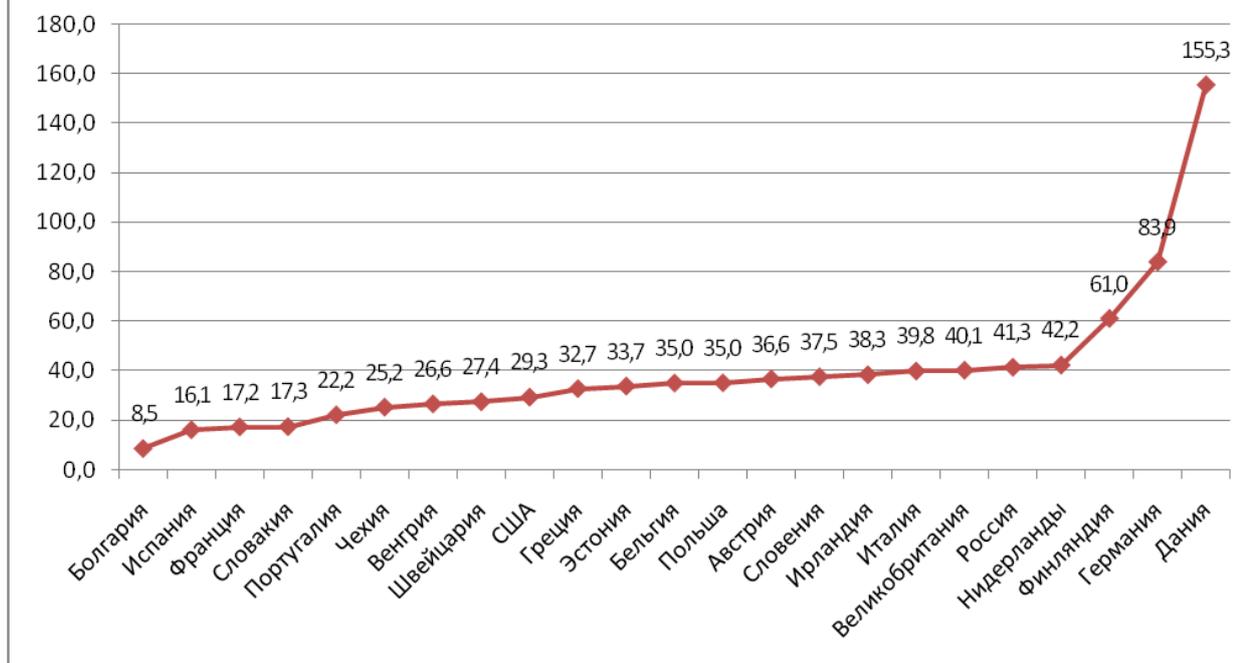
Покупательная способность номинальной заработной платы в России при покупке мобильной связи не отличается существенно от других стран. Среди сравниваемых стран значительно выделяются

только Дания и Германия, где мобильная связь исключительно дешёва относительно номинальной заработной платы.



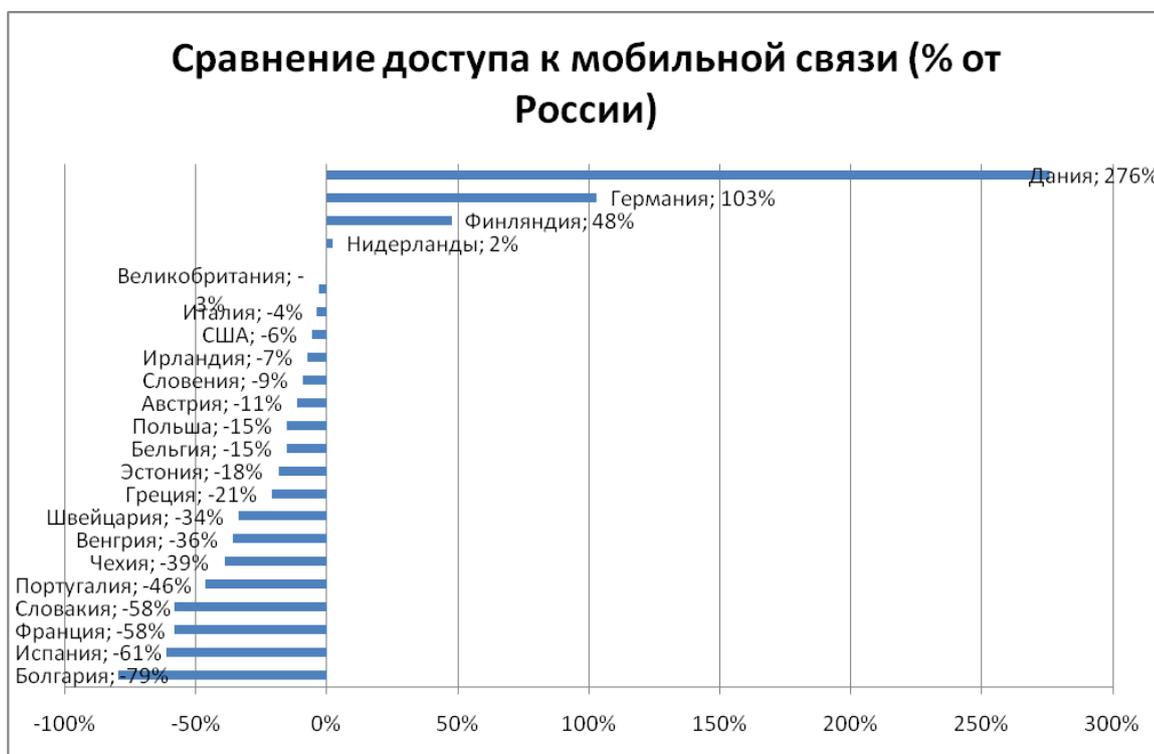
После корректировки на производительность труда, картинка выглядит еще более оптимистично: Россия перемещается в число лидирующих стран по уровню покупательной способности. (См. также гистограмму ниже)

Покупательная способность скорр з/п (мобильная связь)



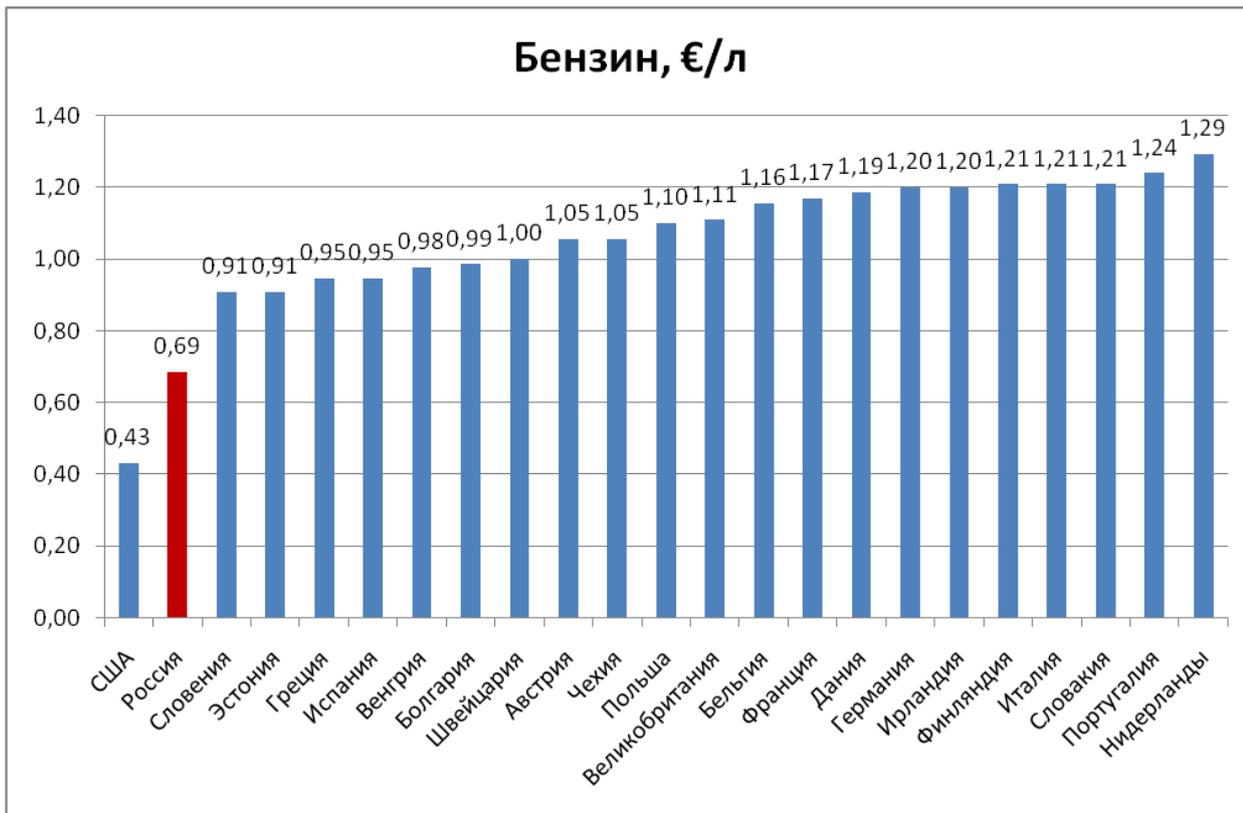
Как видно, в большинстве сравниваемых стран мобильная связь относительно дорога по сравнению с Россией.

Сравнение доступа к мобильной связи (% от России)

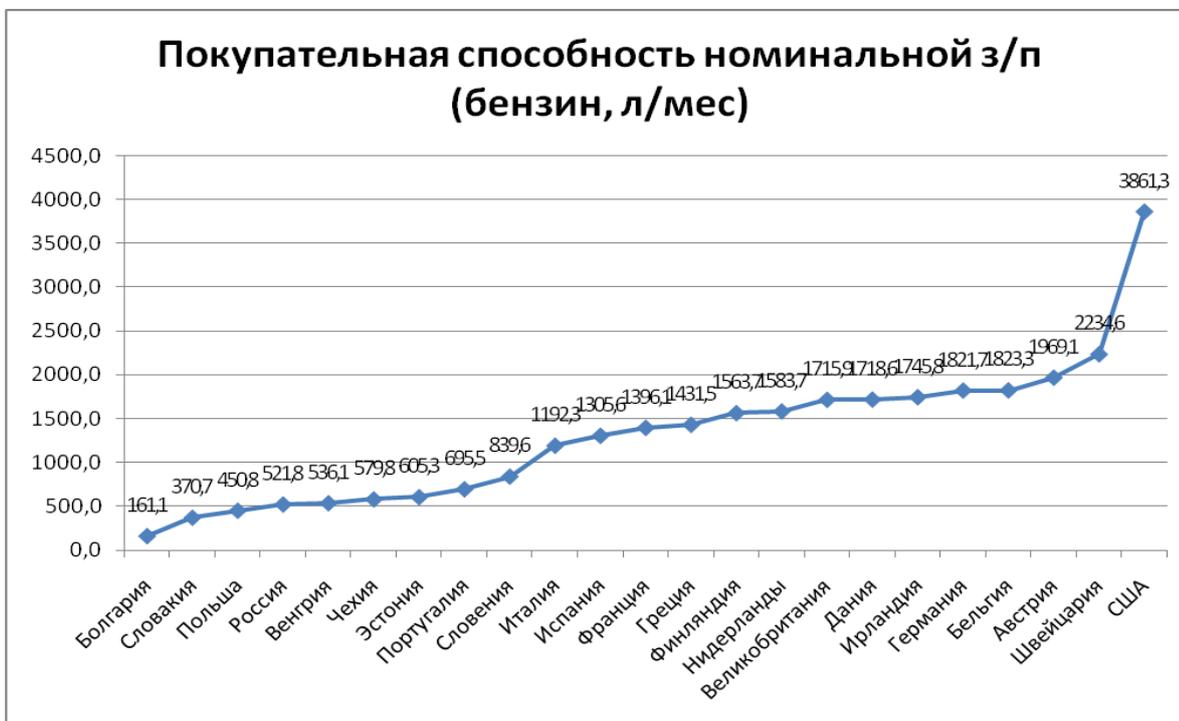


Бензин

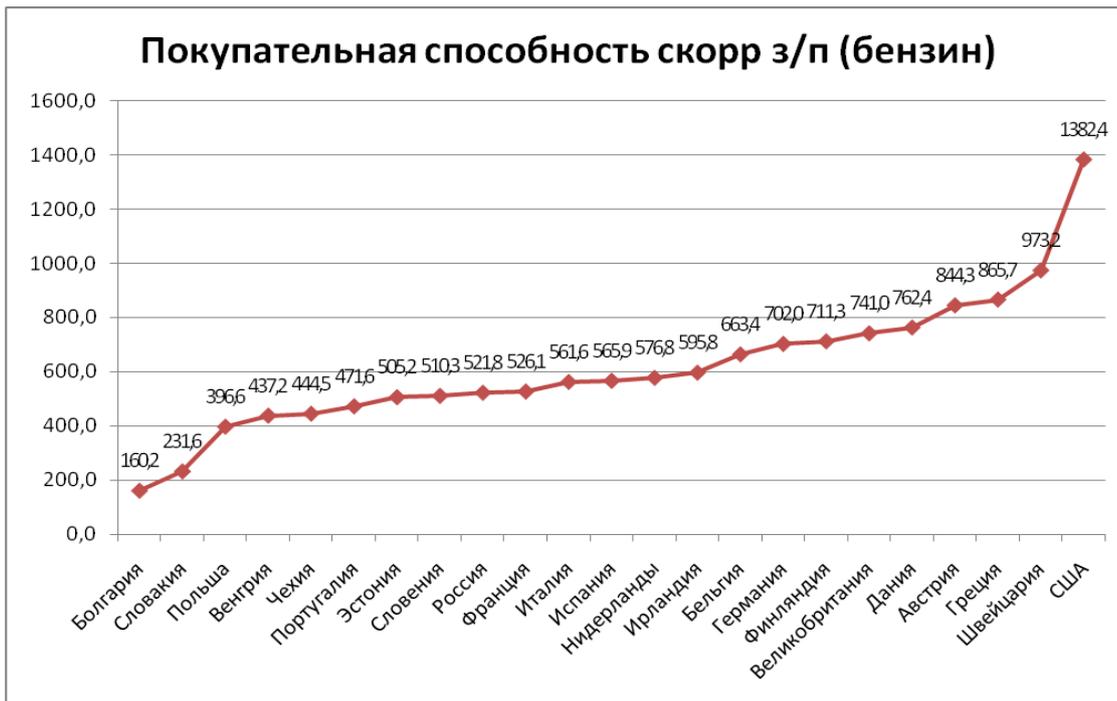
По номинальным ценам в России бензин существенно, то есть на 30-50% дешевле, чем в других странах Европы, но несколько дороже, чем в США.



Хотя бензин стоит дешевле, чем в других странах, покупательная способность номинальной российской зарплаты не достаточно велика и не позволяет россиянину получить ощутимого роста благосостояния в результате низкой цены бензина.



Если бы в других странах работали с той же производительностью труда, как в России, то цена бензина в России оказалась бы средней по сравнению с другими странами. Различия в объеме потенциального потребления бензина составили бы не 5,5 раз (разница между Россией и США по уровню покупательной способности номинальных зарплат), а всего 2 раза.



Несмотря на то, что Россия является нефтедобывающей страной, стоимость бензина здесь достаточно высока относительно доходов населения. Можно найти значительное число примеров нефтедобывающих стран, где розничная цена бензина в разы ниже российской: Венесуэла – 0,02€ за литр, Иран - 0,08€, Туркменистане – 0,17€, Нигерии – 0,45€). Сравнительно низкая покупательная способность российской зарплаты в отношении бензина, поэтому, оказывается труднообъяснимой.



Объяснения участников рынка (инфраструктурные услуги)

Первая и ключевая особенность производства инфраструктурных услуг в России – связь, водопровод, даже, как будет показано ниже, радиозфир, состоит в том, что нем тем или иным образом участвует монополист. Полностью их ценообразование рассмотреть на данном этапе не представляется возможным. Будучи произведен, этот продукт делается более удобным для потребителя и продается на относительно свободном и конкурентном рынке. Доля добавленной стоимости при этом составляет от 80 до 20 % в зависимости от конкретной отрасли. Для интернет-связи, например, она составляет около 60 %. Также как и везде, плохие институты играют неодинаковую роль в операционных и капитальных затратах.

Бумагооборот, генерируемый разрешительными органами

В операционных затратах это расходы, связанные с соблюдением огромного числа технических регламентов, которыми описываются правила предоставления этих услуг и правила работы оборудования. Так, например, для снабжения доступом в Интернет 10 тысяч граждан и организаций провайдер сдает в год примерно 45 тысяч листов технической и отчетной документации (не считая финансовой). Эту документацию готовит специальная группа юристов и инженеров. При этом контроль всех провайдеров осуществляют два человека на регион, которые физически не способны просмотреть все эти документы. Речь не идет о коррупции – речь идет о нормативах, которые порождают бессмысленный бумагооборот и требуют достаточно большого рабочего времени. В рассмотренном случае для интернет-провайдера это примерно 2% ФЗП или 1 % добавленной стоимости.

Отягощения, связанные с доступом к инфраструктурным ресурсам

Кроме того, работа с инфраструктурными продуктами связана с большим числом текущих отягощений. В них входят обязанности по представлению государственным органам доступа к оборудованию, необходимость поддержания всевозможных специальных резервов (например, при водоснабжении) и т.д. Так, например, покупка, установка и поддержание оборудования для работы системы СОРМ (обеспечивающей доступ правоохранительных органов к трафику) составляет 5 % от добавленной стоимости Интернет-провайдера.

Капитальные расходы в инфраструктурных производствах

Что же касается роли плохих институтов в капитальных расходах, то здесь она гораздо выше. Начинается все, что очевидно, с платы за доступ к начальному ресурсу, будь то Интернет-трафик, радиочастоты для сотовой связи или канализационная труба. Наряду с текущей стоимостью в России принято платить за подключение к любым такого рода ресурсам. Размер и формат коррупционной составляющей сильно разнится в зависимости от конкретного ресурса, о котором идет речь, однако во всех случаях это требует больших инвестиций легального или не вполне легального свойства. Так, например, нормальной практикой является заказ проектной документации для подключения в специально сертифицированных или аккредитованных проектных организациях. Отдельная практика – это подготовка согласований и разрешений на ввод в эксплуатацию конкретного оборудования. Например, для рассматриваемой сферы Интернет-услуг работа по оформлению проектной и финансовой документации на введение в строй новых мощностей съедает 1-2 % добавленной стоимости провайдера.

Одновременно важно понимать, что в целом ряде сфер барьеры, связанные с такими инвестициями запретительно высоки. Например, развитие радиointернета связано с освобождением военных радиочастот, что, как правило, не под силу потенциальным инвесторам.

Общая доля плохих институтов в инфраструктурных производствах

Таким образом, возникает ситуация, в которой, например, в интернет-услугах около 15% добавленной стоимости или 10% цены формируются за счет перегруженного законодательства, монополизма и избыточного регулирования.

5. Цена плохих институтов: обобщение

В конечном итоге ценой плохих институтов становится низкая доступность благ для населения страны. В данном исследовании была сделана попытка понять, если так можно выразиться, структуру низкого качества институтов, их локализацию в социальной среде, в которую погружена экономическая жизнь. Было обнаружено, что далеко не во всех областях институциональная среда плоха настолько, чтобы заметно тормозить развитие бизнеса: существуют, по аналогии с «точками роста», определенные «точки замедления роста», те узкие места, которые мешают нормальной экономической деятельности агентов, обеспечивают низкие темпы развития производительной сферы в целом, и, в итоге, низкий уровень жизни участников производства.

В данном исследовании внимание сфокусировано на конечной цели любой политики стимуляции экономического роста, институциональной реформы, и т.д. – доступности непосредственных потребительских благ для потребителя. Труд работника в России конвертируется в доступные ему блага по гораздо более низкому курсу, чем в развитых странах, при норме реальной прибыли – (по-марксистски «степени эксплуатации») – не превосходящей обычную для этих стран. Если бы это было иначе, Россия не страдала бы от недостатка иностранных инвестиций, как не страдают от них другие страны, где норма прибыли намного превосходит европейскую за счет дешевизны рабочей силы. Налоги в России тоже не могут – ни по размеру номинальных ставок, ни по доле реально собранных налогов в ВВП – считаться запретительно высокими; в большинстве благополучных европейских стран уровень налогообложения намного выше. В чьих же руках оседают, или где же теряются блага, не достающиеся, по видимости, ни наемному работнику, ни предпринимателю, ни бюджету? Ответ «коррупция» банален, но он не отвечает на вопросы о точках локализации проблемных институтов.

Естественное возражение: уровень производительности труда в России настолько низок, что один европейский работник часто стоит нескольких российских. Не вступая в дискуссию о том, насколько низкое качество институтов влияет на производительность труда как таковую (а оно несомненно влияет), данные о средней зарплате и ценах были скорректированы на производительность труда. Таким образом, построенный индекс доступности благ показывает, сколько времени требовалось бы работнику отработать в данной стране, чтобы купить тот или иной потребительский товар, *если бы он работал с российской производительностью.*

Индекс доступности благ исходя из российского уровня производительности труда

Страны с «хорошими институтами» выделены *

Страна	Куриное мясо	Картофель	Пиво	Интернет	Мобильная связь	Бензин	Жилье, м2	Отель	Аренда офиса, м2	% ставка
Австрия*	1,22	0,95	2,31	1,43	0,89	1,62	5,44	2,89	7,24	2,51
Бельгия*	1,05	0,78	2,05	1,11	0,85	1,27	4,73	2,56	7,2	2,58
Чехия	1,1	0,81	2,2	1,01	0,61	0,85	1,89	3,44	3,53	2,04
Дания*	1,06	0,95	0,62	1,53	3,76	1,46	3,95	2,52	7,16	2,75
Финляндия*	1,02	1,36	1,23	1,65	1,48	1,36	2,6	2,23	5,28	2,64
Франция	0,9	0,71	0,64	0,89	0,42	1,01	0,96	1,53	1,57	2,7
Германия*	1,41	1,1	2,29	1,43	2,03	1,35	4,52	4,76	5,03	3,07
Греция	1,33	1,58	1,72	1,77	0,79	1,66	2,3	4,27	6,85	1,91
Ирландия*	0,96	0,54	0,62	1,17	0,93	1,14	1,97	3,36	3,31	1,89
Италия	0,97	0,85	0,59	1,12	0,96	1,08	1,66	3,16	2,67	2,29
Нидерланды*	1,02	0,76	1,46	1,87	1,02	1,11	2,57	2,86	4,14	2,67
Польша	1,37	0,83	1,2	1,3	0,85	0,76	2,36	1,58	2,68	1,61
Португалия	1,29	1,06	1,57	1,16	0,54	0,9	4,52	3,26	4,51	2,34
Словакия	0,65	0,58	1,13	0,73	0,42	0,44	1,94	1,16	2,34	2,1
Словения	0,83	0,86	1,23	0,73	0,91	0,98	2,72	1,62	4,1	2,25
Испания	1,05	0,7	0,88	0,68	0,39	1,08	1,99	2,06	3,16	2,49
Швейцария*	0,96	0,73	0,81	1,32	0,66	1,87	1,98	2,44	3,49	4,49
Великобритания	1,33	0,99	0,97	1,95	0,97	1,42	1,19	2,57	2,31	2,7
США	1,26	0,63	1,3	0,72	0,94	2,65	0,86	0,97	2,16	3,03
Болгария	0,48	0,44	0,66	0,47	0,21	0,31	1,51	0,91	1,83	1,49
Эстония	0,89	1,23	1,17	1,41	0,82	0,97	4,43	2,46	4,32	1,58
Россия	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Средние значения (без России)	1,05	0,88	1,26	1,21	0,97	1,20	2,67	2,51	4,04	2,43
Средние значения для стран с «хорошими» институтами (*)	1,09	0,90	1,42	1,44	1,45	1,40	3,47	2,95	5,36	2,83
Средние значения по странам со «средними» институтами	0,96	0,81	1,09	1,00	0,63	1,00	2,02	2,07	3,00	2,04

Блага, востребованные населением

Как видно, гипотеза о том, что плохие институты «отъедают» значительную часть покупательной способности **российского населения в целом** не подтверждается, когда учитывается разница в производительности труда. Плохо работаем – мало потребляем. По большинству потребительских

благ разницы в индексе доступности нет, или она незначительна. Единственное исключение в нашем наборе благ – это жилье и отель, здесь покупательная способность российской зарплаты остается намного более низкой, чем в развитых странах, даже с учетом более низкой производительности труда. Другими словами, в России не столько несправедливо высокие цены в принципе, сколько аномально дорогая недвижимость.

Картина меняется, если сравнить Россию не со всеми странами выборки, а только с теми, которые имеют очень хорошие институты (8 и 9 по рейтингу института Де Сото; у России 4). Это Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Германия, Ирландия, Нидерланды и Швейцария. Здесь по всем товарам, кроме базовых продуктов питания – картофеля и куриного мяса – разница превосходит 40%.

Наоборот, исключив эти страны из выборки (последняя строка таблицы), видно, что в странах со средним качеством институтов (5-7 по рейтингу института Де Сото) доступность благ – кроме жилья – вообще не превышает российской. Если исключить недвижимость из набора благ, то в выборке из 23 стран Россия занимает по доступности благ 14-е место, а в выборке из 15 стран с индексом не выше 7 (куда входят не только страны Восточной Европы, но и Франция, Великобритания и США) – 8-е.

Вывод: если, проконтролировав по производительности труда, не видно больше разницы в доступности благ для жителей стран с разным (но не супер-высоким) уровнем развития институтов, в том числе и таких разных по уровню жизни, как Россия и США, то, вероятно, роль институтов собственно и «защита» на этом уровне их развития заключается в первую очередь в производительности труда. То есть, избавившись от этого фактора, эффект влияния институтов на благосостояние (в странах с не-сверхвысокими показателями институционального развития) практически полностью устраняется. Статистический показатель «производительность труда» рассчитывается, грубо говоря, как ВВП, деленный на количество отработанных в стране трудодней. Понятно, что при таком способе расчета трансформационные издержки от трансакционных неотделимы принципиально.

Однако, на сверх-высоком уровне развития, институты дают прибавку в доступности благ, не зависящую от производительности труда.

Другими словами, если придерживаться теории о том, что качество институтов повышает доступность потребительских благ населению, то необходимо признать, что только *очень хорошие* институты действительно дают существенную прибавку доступности всего набора потребительских благ. Просто несколько лучших – в том числе и amongst лучших – институтов, чем в России для этого недостаточно. Это значит, что надежда на институциональную эволюцию, которая приведет к значительному росту благосостояния – несостоятельна. Россия слишком далеко отстоит от порога, после которого институциональная среда начинает обеспечивать доступность дополнительных благ при том же количестве вложенного труда.

Откуда вообще берется этот эффект дополнительной доступности благ? Понятно, что хорошие институты снижают трансакционные издержки в принципе, и способствуют росту благосостояния (как видно почти исключительно за счет повышения производительности труда), но здесь можно увидеть и другую картину: на каком-то уровне качества институтов доступность благ повышается резким скачком.

Гипотеза 1. Снижение «бремени государства». При высоком уровне развития институтов а) снижаются неналоговые издержки легальности (правила выполнять легко, отчетность простая, процедуры проводятся быстро, и т.д.), и б) снижаются потери при распределении бюджетных средств, собранных в виде налогов.

Гипотеза 2. Предпринимательские способности. Считается, что в любом обществе «предпринимательскими способностями» наделена примерно одинаковая доля населения (ок. 5%). Возможно, что сверх-хорошие институты принципиально снижают требования к «предпринимательским способностям»: бизнесом может заниматься и человек, который не решился бы на это или разорился бы в менее комфортной институциональной среде.

Блага, востребованные бизнесом

Совсем иная картина предстает, когда анализируются те блага, на которые предъявляет спрос бизнес, а не рядовой потребитель: отель (входит в потребительский и в «бизнес» набор), офис, процентная ставка. Здесь разрыв разительный, по офису – четырехкратный. Это значит, что среднему россиянину придется работать в четыре раза больше (не дольше, а именно больше), чтобы

иметь возможность открыть свое дело, если для этого нужно хоть какое-то помещение. Это также значит, что российский бизнес находится в крайне невыгодном положении по сравнению с конкурентами.

Интерпретация полученных данных на основе интервью

Был опрошен ряд предпринимателей, чтобы понять, какую долю в производимых ими потребительских благах составляют плохие институты, и какие именно институты.

Иерархия доли плохих институтов в конечном продукте, по мнению экспертов:

1. Строительство: от 1/4 до 1/3 в провинции, и 2/3 в Москве; примерно половину этих затрат составляют косвенные и прямые взятки, половину – потери от затягивания строительства в результате медленных согласований.
2. Ресторан: около 15% на страховку от проблем с арендой (черный нал), взятки – 1-2%. Опять становится ясно, что камень преткновения – недвижимость и связанные с ней административные отношения.
3. Инфраструктурные бизнесы (5% СОРМ, 2% бюрократия)
4. Производство продуктов питания и ритейл (значительное в капитальных затратах – то же строительство, согласования инфраструктуры; в текущих расходах принципиальной роли не играет).

Как видно, материалы интервью хорошо объясняют «аномалию недвижимости»: буквально везде существенные потери от плохих институтов возникают именно там, где предприниматель оказывается так или иначе связан с недвижимостью, будь то непосредственно строительство новых объектов (строители, ритейлеры, птицефермеры), или аренда. Интервью также позволяют локализовать источник проблем, определяющих аномально высокие цены на недвижимость: это **разрешительные процедуры**, так или иначе связанные с **правом на возведение или возможность использования зданий и помещений**. Ведомства, которые ответственны за эти проблемы, нетрудно перечислить. В первую очередь, это те организации, которые участвуют в «согласовании» проектов зданий; во вторую - те, что отвечают за подключение объектов к инфраструктуре (вода, газ); в третью – те, которые контролируют аренду принадлежащих государству помещений (городских или ведомственных).

Плохие институты составляют от 25 до 30% цены жилья и коммерческой недвижимости (в Москве до 60%); около 15% дополнительной торговой наценки в розничной торговле; около 10% в услугах связи. То есть при улучшении институциональной среды и конкуренции эти цифры показывают потенциал уменьшения внутрироссийских цен.

Основные типы плохих институтов и их эффекты в сфере недвижимости:

- 1) **Низкая бюрократическая культура.** Сроки согласований в России удваивают производственный цикл в строительстве. Если в Европе от бизнес-плана до открытия нового отеля проходит 2-3 года, то в России 4-5. Часть этих сроков уходит на «нулевой цикл» проекта («согласования»), но еще болезненнее то, что «инфраструктурные» согласования происходят, когда строительство уже идет, и их продолжительность обуславливает потери на процентной ставке.
- 2) **Взятки.** В отличие от большинства отраслей, в сфере недвижимости присвоение административной ренты до сих пор происходит через взятки наличными. По оценке строителей, таких выплат составляет от 5 до 15% стоимости проекта. При аренде «наличная» часть месячной платы может превосходить «официальную» в десять раз.
- 3) **Легализованная коррупция:** монополии на «проектирование». При множестве разрешительных ведомств существуют по виду частные компании, обладающие неформальной монополией на оформление тех или иных документов, необходимых для получения разрешений.
- 4) **Короткие горизонты ведения бизнеса.** Они проистекают из общей неопределенности в будущем своего бизнеса и возможности долгосрочного сохранения прав собственности. Это ведет к стремлению сократить сроки окупаемости и, соответственно, к повышению цены на блага (рост наценки)

Разумеется, за этими эффектами стоят общие недостатки судебной и правоохранительной системы, «низкая защита прав собственности», и другие глобальные проблемы. Но непосредственно те «плохие институты», которые «зашиты» в недоступности жилья для населения и производственных помещений для бизнеса в России, по сравнению с другими странами, проявляются практически исключительно через **разрешительные процедуры**.

Наоборот, роль контрольных **процедур** (налоговые и прочие проверки, отчетность, и т.д.) оказывается существенно меньше, чем принято считать. Нагрузку, которую добавляют бизнесу проверяющие ведомства, наши респонденты оценивают в 1-3% от оборота и называют вполне терпимой.

Факторы уязвимости бизнеса

Интервью позволяют выделить следующие факторы зависимости бизнеса от плохих институтов:

1. Высокие капитальные издержки
2. Зависимость от недвижимости, производственных площадей
3. Локальность: привязка к физическому местоположению, отсутствие мобильности
4. Высокая доля рынка.
5. Сложные технологические цепочки внутри производства, или участие в сложных технологических цепочках от сырья до конечного потребителя.
6. Зависимость от длинного горизонта планирования (но не из-за неопределенности, из-за уязвимости к административному вымогательству).

Вывод

Негативное влияние институциональной среды на доступность благ в России практически полностью определяется административной рентой и процессом ее извлечения. Однако, государство извлекает административную ренту в заметных масштабах не из всей экономики, а только из бизнесов, зависимых от разрешительных процедур – то есть, от того, кто сам приходит и о чем-то просит. (Второй крупный источник административной ренты – «попил бюджетов» здесь не обсуждается, как и силовая рента).

Эффективность разрешительных процедур как источника административной ренты определяется способностью государства воспрепятствовать экономической деятельности в той области, к которой относится процедура. Таким образом, уязвимость фирмы, как источника административной ренты, определяется не «стратегической важностью» бизнеса, или его незаконностью, а его **доступностью для прекращения деятельности**. Наиболее доступны для прекращения деятельности бизнесы, привязанные к материальным объектам, которые физически можно захватить (здания, цеха), к инфраструктуре, монопольно контролируемой государством («трубы», «провода»), к безналичным деньгам, фактически находящимся под контролем государства (крупный бизнес, фирмы с высокой долей добавленной стоимости, банки). Другая форма доступности, которая не рассматривалась в интервью – необходимость в пересечении госграницы физическими объектами (импорт-экспорт). Именно доступность благ, производимых фирмами этих типов, страдает от институтов извлечения административной ренты. Кроме собственно поставщиков ренты, уязвимыми в такой институциональной среде становятся фирмы, включенные в длинные производственные цепочки, так как прекращение деятельности одного из участников цепочки может оказаться фатальным для других ее участников.

Результаты: аномально дорогое жилье и коммерческая недвижимость, аномально высокие цены на импортные товары, «среднемировые» внутренние цены на бензин в нефтедобывающей стране, запретительные издержки производства высокотехнологичных продуктов.

С другой стороны, блага, производимые фирмами, малоуязвимыми к влиянию институтов извлечения административной ренты, доступны населению России ровно в той степени, в какой позволяет российский уровень производительности труда. Методология данного исследования не позволяет определить, какой вклад в самую низкую производительность труда в России вносят плохие институты, но можно предположить, что этот вклад также весьма значителен.