

КАК ИЗМЕНИЛСЯ ДОСТУП К ГОСЗАКАЗАМ ДЛЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОСЛЕ КРИЗИСА 2014–2015 ГОДОВ?

ЮЛИЯ ДМИТРИЕВНА РОДИОНОВА,

*Институт анализа предприятий и рынков,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
e-mail: yrodionova@hse.ru;*

АНДРЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ ЯКОВЛЕВ,

*Институт анализа предприятий и рынков,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»,
e-mail: ayakovlev@hse.ru*

Цитирование: Родионова, Ю. Д., Яковлев, А. А. (2021). Как изменился доступ к госзаказам для промышленных предприятий после кризиса 2014–2015 годов? // *Journal of Institutional Studies*, 13(1), 95-114. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.1.095-114

В данной работе на основе двух опросов предприятий обрабатывающей промышленности 2014 г. и 2018 г. мы проанализировали характеристики предприятий, получивших государственные заказы, а также динамику изменений в доступе к госзаказам после ужесточения внешних условий для российской экономики на фоне международных санкций и кризиса 2014–2015 гг. Проведенный анализ показал, что в 2016–2017 гг. в обрабатывающей промышленности госзаказы имели практически половина (45%) крупных и треть средних фирм. Однако среди малых фирм, принявших участие в опросе, только 22% получали госзаказы, несмотря на декларированную политику поддержки малого предпринимательства. В отличие от 2013 г., в посткризисный период не было выявлено существенных различий в доступе к госзаказу для предприятий с государственным участием и без него. Наряду с этим государство стало предъявлять большие требований к раскрытию предприятиями информации о структуре собственности. Членство в бизнес-ассоциациях давало преимущества в доступе к госзаказам для средних и крупных предприятий, но этот эффект отсутствовал для малых фирм. В целом на фоне международных санкций и кризиса 2014–2015 гг. для всех типов предприятий в посткризисный период сохранилась схема взаимодополнения прямых и косвенных инструментов государственной поддержки, а для малых предприятий более выраженными стали проявления «модели обменов» между властью и бизнесом, то есть чаще получали госзаказы малые предприятия, которые оказывали помощь региональным и местным властям в социальном развитии региона.

Ключевые слова: государственные закупки; промышленные предприятия; малый бизнес

Благодарность: Данная работа подготовлена в рамках проекта «Поведение экономических агентов на рынках государственных закупок и развитие предприятий в переходных экономиках», поддержанного Программой фундаментальных исследований НИУ ВШЭ в 2020 г.

WHICH MANUFACTURING ENTERPRISES HAVE RECEIVED ADVANTAGES IN ACCESS TO GOVERNMENT ORDERS AFTER THE CRISIS OF 2014–2015?

YULIYA D. RODIONOVA,

*Institute for Industrial and Market Studies,
National Research University Higher School of Economics,
e-mail: yrodionova@hse.ru;*

ANDREY A. YAKOVLEV,

*Institute for Industrial and Market Studies,
National Research University Higher School of Economics,
e-mail: ayakovlev@hse.ru*

Citation: Rodionova, Y. D., Yakovlev, A. A. (2021). Which manufacturing enterprises have received advantages in access to government orders after the crisis of 2014-2015? *Journal of Institutional Studies*, 13(1), 95-114. DOI: 10.17835/2076-6297.2021.13.1.095-114

This paper, based on two surveys of manufacturing enterprises in 2014 and 2018, analyzed the characteristics of enterprises receiving public orders, as well as the dynamics of changes in access to public procurement after tightening external conditions for the Russian economy against the backdrop of international sanctions and the 2014–2015 crisis. The analysis showed that in 2016–2017 in the manufacturing industry, almost half (45%) of large and a third of medium-sized firms had public contracts. However, among the small firms that took part in the survey, only 22% received public contracts, despite the declared policy of supporting small businesses. In contrast to 2013, in the post-crisis period there were no significant differences in access to public procurement for enterprises with and without state participation. Along with this, the state began to impose more requirements on the disclosure of information on the structure of ownership by enterprises. Membership in business associations gave advantages in access to public procurement for medium and large enterprises, but this effect was absent for small firms. In general, against the background of international sanctions and the crisis of 2014–2015 for all types of enterprises in the post-crisis period, the scheme of complementarity of direct and indirect instruments of state support has been preserved, and for small enterprises, the manifestations of the "model of exchanges" between government and business have become more significant, thus small enterprises providing assistance to the regional and local authorities in the social development of the region, more often received public orders.

Keywords: public procurement; industrial enterprises; small business

JEL: H57, L52

Введение

В любой экономике государство предъявляет спрос на необходимые ему товары, работы и услуги, и этот спрос важен для предприятий реального сектора, включая промышленность. Однако в период кризисов на фоне общего сокращения спроса значимость данного фактора всегда резко возрастает. Эти процессы наблюдались и в России, где предприятия реального сектора после глобального кризиса 2008–2009 гг. столкнулись с новым шоком в 2014–2015 гг., который был обусловлен международными санкциями против России в связи с присоединением Крыма и конфликтом на Украине, последующим падением цен на нефть, девальвацией рубля и 10%-ным

сокращением доходов населения. Однако, в условиях сжатия частного потребительского рынка, рынок госзакупок после кризиса 2014–2015 гг. не сократился. Так, общая сумма государственных закупок, включая закупки отдельных видов юридических лиц, в 2014 г. составила 23,6 трлн рублей (30% ВВП), а в 2019 г. достигла 31,6 трлн рублей (29% ВВП) (Счетная палата, 2020). При этом в рамках проводимых госзакупок правительство взяло курс на импортозамещение с введением различных протекционистских мер по стимулированию отечественных закупок высокотехнологичной продукции и ограничению импорта (Шувалов, 2015; Смотрицкая, Черных, 2016).

Как изменились приоритеты правительства на рынке госзакупок в новых экономических условиях? Какие факторы повышали вероятность получения предприятиями обрабатывающей промышленности госзаказов и как в целом изменились масштабы их участия в госзакупках после кризиса 2014–2015 гг.? В настоящей работе мы попытаемся ответить на эти вопросы, используя данные двух больших опросов предприятий обрабатывающей промышленности, проведенных до и после кризиса 2014–2015 гг.

Хотя в международной литературе активно обсуждаются характеристики фирм, принимающих участие в госзакупках на развитых рынках, лишь немногие работы посвящены анализу российских фирм как участников закупочного процесса (Яковлев, Демидова, 2010; Демидова, Яковлев, 2011; Mironov, Zhuravskaya, 2016; Szakony, 2018) и отсутствуют исследования, посвященные анализу госзакупок как инструмента антикризисной поддержки фирм.

В данной работе мы предполагаем, что в изменившихся условиях госзакупки должны стать более значимым рынком для предприятий обрабатывающей промышленности, на который они стали переключаться, сталкиваясь с ограничением спроса со стороны своих потребителей в частном секторе¹. При этом мы проверяем влияние связей с государством на вероятность получения предприятиями государственных заказов. В качестве основных индикаторов таких связей мы используем информацию об участии государства в собственности предприятий, членстве фирм в бизнес-ассоциациях и помощи, оказываемой промышленными предприятиями местным и региональным властям в социальном развитии региона.

Статья имеет следующую структуру: в первом разделе представлен обзор предшествующих исследований по теме, во втором разделе описаны данные и методология исследования, третий раздел содержит результаты эмпирического анализа; в заключении приводятся основные выводы и рекомендации.

1. Обзор литературы

В последние годы множество исследований было посвящено изучению различных факторов, влияющих на получение фирмами государственных заказов. Так, среди внутренних характеристик в литературе обычно выделяют такие факторы, как размер предприятия (Flynn, McKevitt, Davis, 2015; Loader, 2005), репутация и предыдущий опыт участия фирмы в государственных закупках (Kachour, Mamavi, Nagati, 2016), а также наличие иностранного собственника (Branco, 1994; Huytinen, Lyndberg, Toivanen, 2006; Weiss, Thurbon, 2006; Sorte Junior, 2016).

Так как получение госзаказа сопряжено со значительным уровнем издержек на составление закупочной заявки, малые предприятия обычно реже и менее успешно участвуют в торгах (Flynn et al., 2015; Loader, 2005). При этом репутация фирмы оказывает существенное положительное влияние на ее способность выигрывать государственные контракты (Kachour et al., 2016) и на качество их последующего исполнения (Decarolis, Pacini, Spagnolo, 2014). В недавнем исследовании К. Фламмер (Flammer, 2018) показала, что компании с более высокой корпоративной социальной ответственностью (КСО) также получают больше госзаказов. Выявленный эффект сильнее для более сложных контрактов, в первые годы отношений между заказчиками и поставщиками, а также в более конкурентных отраслях. Широко распространенной практикой является предоставление преференций для местных фирм с ограничением доступа иностранных

¹ Одно из недавних подтверждений этого тезиса – активное лоббирование со стороны госкорпорации «Ростех» введения квот на закупку отечественной продукции, (см. <https://www.rbc.ru/politics/03/02/2020/5e330dd49a794769d875da0b>).

компаний к рынку госзакупок (Branco, 1994; Huuynen et al., 2006; Weiss, Thurbon, 2006; Sorte Junior, 2016).

Результаты предшествующих исследований свидетельствуют о том, что на поведение фирм в госзакупках влияют также объем закупки (Alexandersson, Hultén, 2007), наличие дополнительных неценовых требований (Coviello, Guglielmo Spagnolo, 2011), установление более жестких сроков выполнения контракта или намеренное укрупнение предмета контракта (Ostrovnaya, Podkolzina, 2015).

Исследования, анализирующие влияние отношенческих («relational») характеристик на получение компаниями государственных контрактов, концентрируют свое внимание, как правило, на политических связях и широко обсуждаемой проблеме коррупции, приводящей к дополнительным барьерам для участия в закупках и снижению конкуренции (Boehm, Olaya, 2016). В частности, предыдущие исследования показали, что фирмы, каким-либо образом связанные с государством, скорее могут рассчитывать на получение госконтрактов (Goldman, Rocholl, So 2013; Amore, Bennedsen, 2013). Так, в работе (Baltrunaite, 2016) было обнаружено, что фирмы, которые вносили корпоративные пожертвования в фонды политических партий в Литве, значительно чаще выигрывали госзаказы до вступления в силу закона, запрещающего такие пожертвования. Корейские фирмы, связанные с политическими структурами, близкими к президенту, получали значительно больше госконтрактов после президентских выборов в 2007 г. по сравнению с фирмами, не имевшими таких связей (Schoenherr, 2019). При этом для госконтрактов, заключенных с такими фирмами, чаще были характерны проблемы на стадии их исполнения (срывы поставок, задержки в реализации и т.д.).

Похожие результаты наблюдались в Бразилии (Boas, Hidalgo, Richardson, 2014), где фирмы, спонсировавшие политиков на выборах, получали после победы своих кандидатов госзаказы в объеме, значительно превышающем размер их взносов. В работе (Palanský, 2018) было показано, что в Чешской Республике фирмы, которые предоставляли пожертвования политическим партиям, выигрывали в среднем значительно больше госконтрактов, объем которых был примерно на 57% выше, чем у фирм без политических связей. Используя данные за 1990–2004 гг. об американских корпорациях из списка S&P500, в исследовании (Goldman et al., 2013) была подтверждена гипотеза о том, что политические связи членов совета директоров влияют на распределение государственных контрактов. Аналогичные результаты были получены на данных государственных закупок в Парагвае (Auriol, Straub, Flochel, 2016).

Применительно к российским реалиям в работе (Демидова, Яковлев, 2011) на данных двух опросов предприятий 2005 и 2009 гг. было показано, что крупные и старые предприятия и фирмы с государственной собственностью чаще получают государственные заказы. При этом была выявлена взаимодополняемость прямых и косвенных инструментов господдержки на федеральном уровне: предприятия, получающие прямую поддержку от федеральных властей, пользовались преимуществами и в доступе к госзаказам. Используя данные банковских транзакций на выборке, включающей практически все крупные компании в 1999–2004 гг., М. Миронов и Е. Журавская (Mironov, Zhuravskaya, 2016) выявили взаимосвязь между политическими циклами в российских региональных выборах и коррупцией в распределении закупок. Эмпирическое исследование (Szakonyi, 2018) на данных о депутатах законодательных собраний российских регионов и данных о структуре собственности и финансовых показателях российских фирм показало, что получение предпринимателями депутатского статуса положительно сказывается на показателях их компаний и примерно на 40% увеличивает вероятность того, что фирма получит доступ к госзакупкам. Недавние исследования свидетельствуют об изменениях в «модели обменов» в отношениях между государством и промышленными предприятиями. Так, после кризиса 2014–2015 гг. поддержка оказывалась средним и крупным фирмам, которые осуществляли крупные инвестиции и помогали властям в социальном развитии региона, а фактор участия государства в собственности потерял свою значимость (Яковлев, Ершова, Уварова, 2020).

Основываясь на анализе предшествующих исследований, в данной работе мы предполагаем, что после 2014–2015 гг. в условиях более жестких бюджетных ограничений изменится и модель

оказания помощи предприятиям через канал государственных закупок. В частности, мы предполагаем наличие следующих эффектов и взаимосвязей:

1) Взаимодополняемость разных каналов поддержки – когда фирмы, получающие прямую финансовую или организационную поддержку, также чаще будут получать доступ к госзаказам. По сути это будет означать концентрацию разных форм поддержки на определенной группе предприятий.

2) Ужесточение требований со стороны государства к поставщикам по госконтрактам – что будет выражаться в отсутствии преференций для фирм с госучастием, а также сокращением доступа к госзаказам для фирм, не раскрывающих свою структуру собственности.

3) Различия в эффектах для предприятий разных размеров. Так, в части доступа к госзакупкам для крупных и средних фирм более значимым будет участие в бизнес-ассоциациях, а для малых предприятий получение госконтрактов скорее будет связано с оказанием помощи местным властям в социальном развитии региона.

Для проверки этих гипотез мы используем данные двух крупных опросов предприятий обрабатывающей промышленности, проведенных Институтом анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ в 2014 и 2018 гг.

В качестве основных индикаторов политических связей предприятий мы рассматриваем участие государства в собственности предприятия, членство в бизнес-ассоциациях, помощь, оказываемую предприятиями властям в социальном развитии региона.

При этом если участие государства в собственности предприятия является довольно традиционным индикатором наличия политических связей (Sudiby, Jianfu, 2016; Fu, Shimamoto, Todo, 2017), то роль членства в бизнес-ассоциациях и помощи властям в социальном развитии региона требуют дополнительных пояснений. Ряд предшествующих исследований показал, что бизнес-ассоциации в России выступают в качестве механизма взаимодействия между государством и бизнесом, через который компании могут лоббировать свои интересы (Pyle, 2006; Яковлев, Говорун, 2011), а оказываемая предприятиями помощь властям в социальном развитии региона представляет собой элемент системы обменов между государством и бизнесом (Naaparanta, Juurikkala, Lazareva, 2003; Solanko, 2006; Juurikkala, Lazareva, 2006).

2. Данные и методология исследования

В данном исследовании используются данные двух обследований предприятий обрабатывающей промышленности, которые были проведены ИАПР ВШЭ в 2014 и 2018 гг. Оба обследования были репрезентативны для отраслей обрабатывающей промышленности, а также для групп малых, средних и крупных предприятий². Кроме этого опрос 2018 г. также был репрезентативен по федеральным округам. В 2014 г. выборка включала 1950 предприятий, в 2018 году – 1621 предприятие (см. табл. 1).³

Таблица 1

Участие малых, средних и крупных предприятий в двух обследованиях

	2014		2018	
	Количество	Доля, %	Количество	Доля, %
Малые предприятия (до 100 сотрудников)	1071	54,9	782	48,2
Средние предприятия (100–250 сотрудников)	315	16,2	151	9,3
Крупные предприятия (более 250 сотрудников)	564	28,9	688	42,4
Всего	1950	100	1621 ¹	100

Источник: составлено авторами на основе данных опросов.

² Более подробно принципы формирования выборки представлены на сайте проекта (<https://iims.hse.ru/rfge/meth>) и в статьях (например, Golikova, Kuznetsov, 2017; Bessonova, Gonchar, 2019; Яковлев и др., 2020) и др.).

³ Изначально в опросе участвовали 1716 респондентов. Из дальнейшего анализа были исключены 95 предприятий, у которых основной продукт производится вне указанного (укрупненного) вида деятельности.

Как видно по данным табл. 1, в обоих опросах шире, чем в генеральной совокупности, были представлены фирмы с численностью занятых более 250 человек. Такое смещение выборки на крупные предприятия было обусловлено их более высокой ролью в российской экономике и стремлением получить по этой группе достаточное число наблюдений для эконометрического анализа. Для устранения влияния этих смещений на итоговые результаты в регрессиях мы использовали веса, корректирующие долю предприятий соответствующих размеров до уровня, характерного для генеральной совокупности.

В опросах 2014 и 2018 гг. мы спрашивали респондентов об основных параметрах деятельности их предприятий (в том числе и об участии в поставках по государственным заказам) за два года, предшествующих проведению опроса. На основании этих вопросов мы могли сравнить данные в пред- и посткризисный период и проанализировать основные сдвиги для малых, средних и крупных промышленных предприятий. Дополнительно в анализе мы использовали данные об отраслевой и региональной принадлежности предприятий-респондентов, административном статусе населенных пунктов и характеристиках регионов, структуре собственности, принадлежности к бизнес-группе, членстве в бизнес-ассоциациях, взаимодействиях с властями, а также личные характеристики респондентов (пол, возраст и должность).

Для проверки выдвинутой гипотезы в качестве зависимой переменной в моделях был использован факт получения предприятием государственных заказов. Бинарная зависимая переменная принимала значение «1» в случае, если промышленное предприятие получало госзаказы, «0» в противоположном случае. В опросе 2014 г. мы спрашивали респондентов «Осуществляло ли Ваше предприятие поставки по госзаказам (закупки для государственных нужд) в 2013 году?» с вариантами ответов «Да», «Нет» и «Затрудняюсь ответить». В опросе 2018 г. мы использовали такой же вопрос для периода 2016–2017 гг., но расширили перечень ответов: «Не заинтересованы и не участвовали в торгах по госзакупкам», «Заинтересованы, но в торгах не участвовали», «Заинтересованы, участвовали в торгах, но заказы не получали», «Заинтересованы, участвовали в торгах, есть заключенные контракты», «Затрудняюсь ответить». Таким образом, для сопоставимости с данными опроса 2014 г. мы использовали только вариант «Заинтересованы, участвовали в торгах, есть заключенные контракты» в сравнении с остальными вариантами ответа.

Поскольку во всех моделях переменная была биномиальной, мы оценивали probit-модели с использованием метода максимального правдоподобия. Чтобы решить проблему гетероскедастичности ошибок, были использованы оценки Уайта (как более робастные, но состоятельные). Наши модели имели следующую форму:

$$y_i = c + \beta_1 * State_ownership_i + \beta_2 * Business_association_i + \beta_3 * Help_to_government_i + \beta_4 * Support_from_government_i + \gamma X_i + \varepsilon_i,$$

где i – порядковый номер наблюдения. В качестве независимых переменных – индикаторов политических связей были использованы участие государства в собственности (*State_ownership*), членство в бизнес-ассоциациях (*Business_association*) и помощь, предоставляемая предприятиям органам власти в социальном развитии региона (*Help_to_government*). Во всех спецификациях основное внимание было уделено оценкам коэффициентов β . В табл. 1–2 Приложения 1 приведен список объясняющих и контрольных переменных и их описательные статистики.

Мы использовали четыре спецификации для каждой probit-модели, поочередно присоединяя различные группы факторов, потенциально оказывающих влияние на получение предприятиями госконтрактов. Первая базовая спецификация включала только фактор участия государства в собственности предприятия и набор контрольных переменных, вторая спецификация – участие в бизнес-ассоциациях и набор контрольных переменных, третья спецификация – оказание помощи властям в социальном развитии региона и набор контрольных переменных, и четвертая спецификация – все три переменные-индикатора политических связей предприятий и набор контрольных переменных. Для малых фирм и средних и крупных предприятий были оценены отдельные модели, так как российское правительство в рамках системы госзакупок проводит

политику предоставления специальных преференций для малого бизнеса. Для устранения влияния смещения выборки на крупные предприятия на итоговые результаты в регрессиях использовались веса, корректирующие долю предприятий соответствующих размеров до уровня, характерного для генеральной совокупности.

3. Результаты эмпирического анализа

3.1. Кто получал государственные заказы

в промышленности после кризиса 2014–2015 гг.?

По данным опроса 2018 г., госзаказы в обрабатывающей промышленности в 2016–2017 гг. имели 45% крупных и треть средних фирм. Несмотря на декларированную политику поддержки малого предпринимательства, госзаказы получали только 22% малых фирм, принявших участие в опросе. В соответствии с российским законодательством о госзакупках заказчики обязаны осуществлять закупки у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций в объеме не менее чем 15% совокупного годового объема закупок. Однако при установленных целевых показателях не прекращаются жалобы малого бизнеса на затрудненный доступ к участию в госзакупках⁴, а процент участия малых предприятий в сравнении с крупными и средними фирмами остается довольно низким⁵.

При этом у большинства респондентов поставки по госзаказам составляли менее четверти в общей выручке от реализации. Наименее зависимыми от госзаказов оказались средние предприятия – у 66% таких фирм, получавших госзаказы в 2016–2017 гг., их доля в выручке от реализации составила менее четверти и только у 6% фирм она превышала 50% выручки (см. рис. 1). Среди малых фирм, отметивших наличие госзаказов, у 27% респондентов доля госзаказа превышала четверть выручки от реализации, а для 15% она составляла более половины. Близкие значения были характерны для крупных фирм.

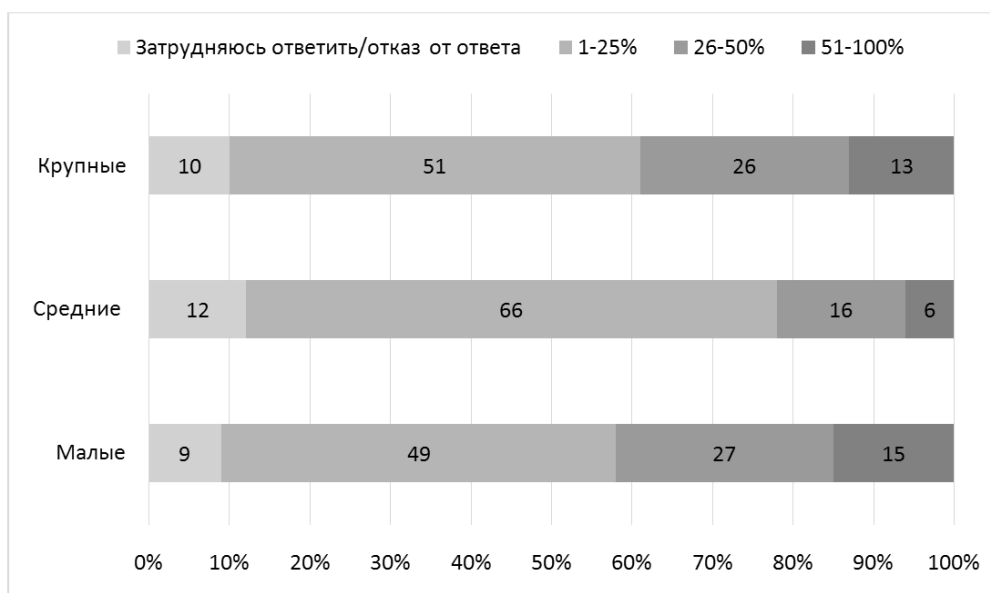


Рис. 1. Доля поставок по госзаказам в выручке от реализации продукции/услуг промышленных предприятий в 2016–2017 гг. (в % от числа отметивших наличие заключенных госконтрактов)

Источник: составлено авторами на основе данных опроса.

⁴ «На первом месте в списке проблем – доступ к рынкам сбыта» «Коммерсантъ» от 10.01.2017. (<https://www.kommersant.ru/doc/3187543>)

⁵ В России доля объявленных закупок у субъектов малого предпринимательства, социально ориентированных некоммерческих организаций (в стоимостном выражении) в 2019 г. составила 51% общего объема объявленных закупок. При этом объем закупок, осуществленных непосредственно у таких субъектов, составил только 15% общего объема объявленных закупок (Счетная палата, 2020). По оценкам PwC в ЕС 56% всех контрактов на государственные закупки сверх пороговых значений были присуждены малым и средним предприятиям, а ниже установленного порога – 58–59% с точки зрения совокупной стоимости заключенных контрактов (PwC, 2014).

В отраслевом разрезе более высокие показатели доли госзаказов были характерны для производства транспортных средств и оборудования и для производства электро-, электронного и оптического оборудования. Напротив, заметно ниже средних по обрабатывающей промышленности доля госзаказов была в деревообработке и целлюлозно-бумажном производстве, а также в производстве неметаллических продуктов⁶.

3.2. Как изменились приоритеты в получении госзаказов после кризиса 2014–2015 гг.?

Использование аналогичных вопросов в 2014 и 2018 гг. позволило нам выделить основные изменения в характеристиках малых, средних и крупных фирм, выполняющих поставки по госконтрактам в обрабатывающей промышленности. При этом для малых фирм и средних и крупных предприятий были оценены отдельные модели, так как российское правительство в рамках системы госзакупок проводит политику предоставления специальных преференций для малого бизнеса.

Основные результаты анализа факторов, влиявших на доступ к госзаказам для средних и крупных фирм (более 100 сотрудников), сводятся к следующему.

Как до, так и после кризиса госзаказы чаще получали средние и крупные предприятия – участники бизнес-ассоциаций (см. табл. 3). При этом после кризиса коэффициент при соответствующей переменной вырос более чем в два раза, что говорит об увеличении значимости факта участия предприятия в бизнес-ассоциациях и тем самым подтверждает третью гипотезу. Так, участие в бизнес-ассоциациях повышало вероятность получения госзаказов примерно на 8–9% по данным опроса 2014 г. и на 18–19% по данным опроса 2018 г. относительно фирм, не являющихся участниками бизнес-ассоциаций. При этом доля самих средних и крупных фирм, входящих в бизнес-ассоциации в России, увеличилась с 24% до кризиса 2014–2015 гг. до 35% в посткризисный период.

При этом коэффициенты при факторе участия государства в собственности на получение госконтрактов после кризиса 2014–2015 гг. оказались положительными, но, в отличие от данных для 2013 г., незначимыми во всех спецификациях. В то же время отказ респондентов отвечать на вопрос о структуре собственности оказался значимым фактором, негативно связанным с получением госзаказов в 2016–2017 гг. В предыдущих работах было показано, что фирмы, не желающие раскрывать информацию о себе, реже участвовали в бизнес-ассоциациях (Яковлев, Говорун, 2011) и обладали преимуществами в получении прямой поддержки от региональных и местных властей (Демидова, Яковлев, 2011).

По данным опроса 2018 г. мы получили выводы, что такие фирмы значимо реже получают доступ к госзаказам. По нашему мнению, это обусловлено тем, что государство стало внимательнее смотреть на то, кто с ним работает. Отказ от ответа на простой вопрос о факте наличия государства или иностранцев в собственности говорит о неготовности раскрывать информацию о себе и, в принципе, о наличии информации, которую фирма хочет скрыть. Соответственно, с точки зрения государства такие фирмы могут быть более склонными к недобросовестному поведению и срывам в поставках по госзаказам.

Вместе с тем фактор получения государственной поддержки сохранился, но стал менее значимым для получения госзаказов средними и крупными предприятиями. Коэффициенты при переменной стали меньше и значительно менее значимыми (в половине моделей $p < 0.10$). В то же время коэффициент перед переменной, означающей оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона, оказался значим только в модели 2.3 и незначимым в модели 2.4, оцениваемой с включением всех трех переменных-индикаторов политических связей предприятий и набора контрольных переменных.

⁶ Более подробные описательные характеристики фирм-получателей госзаказов, приведены в статье (Яковлев, Родионова, 2019).

Таблица 3

**Результаты анализа факторов, влияющих на получение
госзаказов крупными и средними предприятиями**

Переменные	Опрос 2014 г.				Опрос 2018 г.			
	1.1	1.2	1.3	1.4	2.1	2.2	2.3	2.4
Собственность ^{а)}								
Есть государственная – нет иностранной	0.16**	0.17**	0.16**	0.17**	0.16	0.13	0.16	0.13
Нет государственной – есть иностранная	-0.021	-0.026	-0.017	-0.023	-0.071	-0.077	-0.070	-0.076
Есть и та, и другая	0.20	0.24	0.20	0.23	-0.28	-0.25	-0.33	-0.30
Отказ от ответа о структуре собственности	-0.030	-0.024	-0.025	-0.021	-0.39**	-0.42**	-0.36*	-0.39**
Членство в бизнес-ассоциациях		0.090**		0.080**		0.19***		0.18***
Оказание помощи региональным и/или местным властям			0.060*	0.045			0.093*	0.076
Предприятие получало государственную поддержку	0.17***	0.15***	0.16***	0.15***	0.12**	0.11**	0.10*	0.097*
Число наблюдений	873	873	873	873	839	839	839	839
Контрольные переменные	Отрасль промышленности, размер, период создания предприятия, принадлежность предприятия к бизнес-группе, административный статус населенного пункта, инвестиционный потенциал региона, пол, возраст и должность респондента							

Примечания:

а) базовая категория – предприятия без иностранной и без государственной собственности.

В таблице представлены предельные эффекты. Коды значимости: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$.

Регрессионный анализ факторов доступа на рынок госзакупок для малых фирм (с численностью до 100 сотрудников) позволил выделить следующие сдвиги (см. табл. 4).

До и после кризиса факт получения государственной поддержки существенно и положительно влиял на доступ малых фирм к системе госзаказов (практически во всех спецификациях $p < 0.01$), хотя доля малых предприятий, получающих государственную поддержку, после кризиса сократилась с 16% в 2013 г. до 13% в 2016–2017 гг. Таким образом, по аналогии со средними и крупными предприятиями, можно сделать вывод о сохранении схемы взаимодополнения различных инструментов государственной поддержки после кризиса 2014–2015 гг.

В посткризисный период все большую роль начинает играть оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона (во всех спецификациях $p < 0,01$) несмотря на то, что сама доля малых предприятий, оказывающих помощь властям, сократилась с 2013 г. с 32% до 27%. Таким образом, для малых предприятий мы можем говорить о более выраженных проявлениях «модели обменов» между властью и бизнесом, впервые описанной в российском контексте Т. Фраем (Frye, 2002).

При этом, если до кризиса 2014–2015 гг. малые предприятия с участием государства в собственности чаще получали государственные заказы ($p < 0.05$), то после кризиса фактор государственного участия перестал быть значимым, но сама доля малых предприятий с государственным участием при этом не изменилась.

Аналогичным образом, перестало оказывать влияние на вероятность получения госзаказа и наличие иностранной собственности. До кризиса фирмы, созданные с иностранным участием в 2000-е гг. и скорее специализировавшиеся на производстве компонентов, действительно были небольшими, могли поставлять качественную продукцию и, соответственно, имели приоритет в получении госзаказов. После кризиса, с учетом нового курса правительства на импортозамещение в рамках проводимых государственных закупок, фирмы с иностранным участием стали более пассивными и реже участвовали в госзакупках – так, если в 2013 г. 50% предприятий с иностранной собственностью получали госзаказы, то после кризиса 2014–2015 гг. только 30%.

Вместе с тем, в отличие от средних и крупных фирм, фактор участия в бизнес-ассоциациях не предоставлял малым фирмам дополнительных преимуществ в получении госзаказов в пред- и посткризисный период. Все коэффициенты при соответствующих переменных оказались незначимыми.

Таблица 4

Результаты анализа факторов, влияющих на получение госзаказов малыми предприятиями

Переменные	Опрос 2014 г.				Опрос 2018 г.			
	3.1	3.2	3.3	3.4	4.1	4.2	4.3	4.4
Собственность ^{а)}								
Есть государственная – нет иностранной	0.21**	0.22**	0.21**	0.21**	-0.087	-0.089	-0.077	-0.081
Нет государственной – есть иностранная	0.17*	0.18**	0.18**	0.18**	0.061	0.059	0.058	0.057
Есть и та, и другая	–	–	–	–	–	–	–	–
Отказ от ответа о структуре собственности	0.0055	0.0065	0.0073	0.0080	-0.049	-0.054	-0.044	-0.048
Членство в бизнес-ассоциациях		0.038		0.030		0.043		0.040
Оказание помощи региональным и/или местным властям			0.050*	0.047*			0.15***	0.15***
Предприятие получало государственную поддержку	0.16***	0.16***	0.15***	0.14***	0.17***	0.17***	0.13***	0.12**
Число наблюдений	1066	1066	1066	1066	782	782	782	782
Контрольные переменные	Отрасль промышленности, размер, период создания предприятия, принадлежность предприятия к бизнес-группе, административный статус населенного пункта, инвестиционный потенциал региона, пол, возраст и должность респондента							

Примечания:

а) базовая категория – предприятия без иностранной и без государственной собственности.

В таблице представлены предельные эффекты. Коды значимости: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.10$.

Для подведения итогов в табл. 5 представлена качественная характеристика выявленных связей для малых, средних и крупных предприятий в период до и после кризиса 2014–2015 гг.

- В посткризисный период исчезли значимые различия в доступе к госзаказу для частных фирм и предприятий с государственной собственностью, наблюдавшиеся ранее. При этом средние и крупные фирмы, не раскрывающие информацию о своей структуре собственности, стали значительно реже получать госзаказы.

- Как до, так и после кризиса 2014–2015 гг. средние и крупные предприятия-участники бизнес-ассоциаций имеют больше шансов на получение госзаказов, чем без такого. При этом данный фактор для таких фирм стал более значимым в посткризисный период. Однако для малых предприятий участие в бизнес-ассоциациях не является значимым фактором доступа к госзаказам.
- Для малых предприятий в посткризисный период все большую роль начинает играть оказание помощи региональным и местным властям в социальном развитии региона несмотря на то, что доля фирм, оказывающих такую помощь, сократилась.
- В оба периода наблюдается комплементарность в предоставлении господдержки по разным каналам – предприятия, получающие непосредственно финансовую помощь от государства, с большей вероятностью получают и госзаказы. Однако после кризиса 2014–2015 гг. значимость данного фактора снизилась.

Таблица 5

Агрегированные результаты анализа факторов, влияющих на получение госзаказов малыми, средними и крупными предприятиями

Основные факторы, которые анализировались	2014 г.		2018 г.	
	Средние и крупные предприятия	Малые предприятия	Средние и крупные предприятия	Малые предприятия
<i>Собственность^{а)}</i>				
Есть государственная – нет иностранной	+ **	+ **		
Нет государственной – есть иностранная		+ **		
Есть и та, и другая				
Отказ от ответа о структуре собственности			- **	
<i>Членство в бизнес-ассоциациях</i>	+ **		+ ***	
<i>Оказание помощи региональным и/или местным властям</i>		+*		+ ***
<i>Предприятие получало государственную поддержку</i>	+ ***	+ ***	+*	+ **

Примечания:

а) базовая категория – предприятия без иностранной и без государственной собственности.

В таблице «+», «-» обозначают направление связи, * – значимость на уровне 10%, ** – значимость на уровне 5%, *** – значимость на уровне 1%.

Заключение

В данной статье на материалах двух опросов предприятий обрабатывающей промышленности 2014 г. и 2018 г. мы проанализировали характеристики предприятий обрабатывающей промышленности, участвующих в государственных закупках, а также динамику изменения этой поддержки в пред- и посткризисный период (2014–2015 гг.). По данным опроса 2018 г., в 2016–2017 гг. 45% крупных и треть средних фирм имели госзаказы в обрабатывающей промышленности. Однако, несмотря на декларированную политику поддержки малого предпринимательства, госзаказы получали только 22% малых фирм, принявших участие в опросе.

Используемые базы данных дали возможность сравнить факторы, определяющие получение госзаказов для средних и крупных предприятий и для малых фирм до и после кризиса 2014–2015 гг. Используя методы статистического и эконометрического анализа, мы получили, что в целом на фоне международных санкций и кризиса 2014–2015 гг. для всех типов предприятий в

посткризисный период наблюдалось взаимодополнение различных инструментов государственной поддержки, когда прямые формы финансовой или организационной поддержки промышленных предприятий сочетались с косвенными – в виде закупки государством товаров и услуг.

Представленный анализ выявил смещение акцентов в сфере госзаказа на более крупные предприятия, несмотря на многочисленные заявления о приоритетности поддержки малого бизнеса в сфере госзакупок. При этом на фоне международных санкций и стагнации в экономике государство стало предъявлять больше требований к раскрытию структуры собственности, а основным каналом лоббизма для средних и крупных предприятий для предприятий остались бизнес-ассоциации. Малые предприятия чаще получали госзаказы, если они одновременно оказывали помощь властям в социальном развитии региона.

Выводы, полученные в ходе исследования, могут быть использованы органами власти разных уровней, предпринимательскими объединениями и экспертами, занимающимися анализом экономической политики, при анализе решений предприятий об участии в госзакупках.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Демидова, О.А., Яковлев, А.А. (2011). Влияние взаимоотношений предприятий с властями на участие предприятий в системе госзакупок: эмпирический анализ // *Вопросы государственного и муниципального управления*, 1, 133–156.

Смотрицкая, И.И., Черных, С.И. (2016). Общественные закупки в системе мер антикризисного регулирования экономики: первые итоги и новые задачи // *ЭТАП: экономическая теория, анализ, практика*, 3, 7–22.

Счетная палата. (2020). Отчет о результатах экспертно-аналитического мероприятия «Мониторинг развития системы государственных и корпоративных закупок в Российской Федерации за 2019 год».

Шувалов, С.С. (2015). Государственные закупки как механизм стимулирования модернизации российской экономики. М: Институт экономики.

Яковлев, А.А., Говорун, А.В. (2011). Бизнес-ассоциации как инструмент взаимодействия между правительством и предпринимателями: результаты эмпирического анализа // *Журнал Новой экономической ассоциации*, 9, 98–127.

Яковлев, А.А., Родионова, Ю.Д. (2019). Какие фирмы получают госзаказы в российской промышленности: новые данные // *Госзаказ: управление, размещение, обеспечение*, 56, 14–19.

Яковлев, А.А., Ершова, Н.В., Уварова, О.М. (2020). Каким фирмам государство оказывает поддержку: анализ изменения приоритетов в кризисных условиях // *Вопросы экономики*, 3, 46–62.

Alexandersson, G., Hultén, S. (2007). High and low bids in tenders: strategic pricing and other bidding behaviour in public tenders of passenger railway services // *Annals of Public and Cooperative Economics*, 78(2), 161–194.

Amore, M.D., Bennedsen, M. (2013). The value of local political connections in a low-corruption environment // *Journal of Financial Economics*, 110(2), 387–402.

Auriol, E., Straub, S., Flochel, T. (2016). Public procurement and rent-seeking: the case of Paraguay // *World Development*, 77, 395–407.

Baltrunaite, A. (2016). Political finance reform and public procurement: Evidence from Lithuania. Institute for International Economic Studies, Stockholm University.

Bessonova, E., Gonchar, K. (2019). How the innovation-competition link is shaped by technology distance in a high-barrier catch-up economy // *Technovation*, 86, 15–32.

Boas, T.C., Hidalgo, F.D., Richardson, N.P. (2014). The spoils of victory: campaign donations and government contracts in Brazil // *The Journal of Politics*, 76(2), 415–429.

Boehm, F. Olaya, J. (2006). Corruption in public contracting auctions: the role of transparency in bidding processes // *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77(4), 431–452.

Branco, F. (1994). Favoring domestic firms in procurement contracts // *Journal of International Economics*, 37(1–2), 65–80.

Coviello, D., Guglielmo, A., Spagnolo, G. (2011). Open vs. restricted auctions in procurement: Evidence from regression discontinuity. Work in Progress. HEC Montreal, Un. of Wisconsin–Madison, and SITE, Stockholm.

Decarolis, F., Pacini, R., Spagnolo, G. (2014). The Role of Reputation when Awarding Contracts: Empirical Evidence from a Vendor Rating System. Working paper (Chaire EPPP-IAE Paris).

Flammer, C. (2018). Competing for government procurement contracts: The role of corporate social responsibility // *Strategic Management Journal*, 39(5), 1299–1324.

Flynn, A., McKeivitt, D., Davis, P. (2015). The impact of size on small and medium-sized enterprise public sector tendering // *International Small Business Journal*, 33(4), 443–461.

Frye, T. (2002). Capture or exchange? Business lobbying in Russia // *Europe-Asia Studies*, 54(7), 1017–1036.

Fu, J., Shimamoto, D., Todo, Y. (2017). Can firms with political connections borrow more than those without? Evidence from firm-level data for Indonesia // *Journal of Asian Economics*, 52, 45–55.

Goldman, E., Rocholl, J., So, J. (2013). Politically connected boards of directors and the allocation of procurement contracts // *Review of Finance*, 17(5), 1617–1648.

Golikova, V., Kuznetsov, B. (2017). Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing // *Post-Soviet Affairs*, 33(1), 49–62.

Haaparanta, P., Juurikkala, T., Lazareva, O., Pirttila, J., Solanko, L., Zhuravskaya, E. (2003). Firms and public service provision in Russia. BOFIT Discussion Paper No. 16/2003.

Hyytinen, A., Lyndberg, S., Toivanen, O. (2006). Favoritism in Public Procurement: Evidence from Sweden. Second International Public Procurement Conference Proceeding, 279–327.

Juurikkala, T., Lazareva, O. (2006). Lobbying at the local level: Social assets in Russian firms. Bank of Finland Institute for Economies in Transition Working Paper No. 1/2006.

Kachour, M., Mamavi, O., Nagati, H. (2016). The Role of Reputation in Market Entry: Evidence from French Public Procurement // *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 32(3), 805–814.

Loader, K. (2005). Supporting SMEs through government purchasing activity // *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6(1), 17–26.

Mironov, M., Zhuravskaya, E. (2016). Corruption in procurement and the political cycle in tunneling: Evidence from financial transactions data // *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(2), 287–321.

Ostrovskaya, M., Podkolzina, E. (2015). Antitrust enforcement in public procurement: the case of Russia // *Journal of Competition Law & Economics*, 11(2), 331–352.

Palansky, M. (2018). The value of political connections in the post-transition period: Evidence from the Czech Republic, IES Working Paper, no. 13.

PwC. (2014). SMEs' access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU.

Pyle, W. (2006). Collective action and post-communist enterprise: The economic logic of Russia's business associations // *Europe-Asia Studies*, 58(4), 491–521.

Schoenherr, D. (2019). Political connections and allocative distortions // *The Journal of Finance*, 74(2), 543–586.

Solanko, L. (2006). Coping with missing public infrastructure: An analysis of Russian industrial enterprises. BOFIT Discussion Paper No. 2/2006.

Sorte Junior, W.F. (2016). Nurturing domestic firms through public procurement: A comparison between Brazil and Japan // *Public Policy and Administration*, 31(1), 29–50.

Sudibyo, Y.A., Jianfu, S. (2016). Political connections, state owned enterprises and tax avoidance: An evidence from Indonesia // *Corporate Ownership and Control*, 13(3), 1–6.

Szakonyi, D. (2017). Businesspeople in elected office: Identifying private benefits from firm-level returns. Available at SSRN 2844901.

Weiss, L., Thurbon, E. (2006). The business of buying American: Public procurement as trade strategy in the USA // *Review of International Political Economy*, 13(5), 701–724.

REFERENCES

- Accounts Chamber of the Russian Federation (ACRF)*. (2020). Report on the results of the expert-analytical activities “Monitoring the development of public and corporate procurement in the Russian Federation for 2019”. Moscow: ACRF.
- Alexandersson, G., Hultén, S.* (2007). High and low bids in tenders: strategic pricing and other bidding behaviour in public tenders of passenger railway services. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 78(2), 161–194.
- Amore, M.D., Bennedsen, M.* (2013). The value of local political connections in a low-corruption environment. *Journal of Financial Economics*, 110(2), 387–402.
- Auriol, E., Straub, S., Flochel, T.* (2016). Public procurement and rent-seeking: the case of Paraguay. *World Development*, 77, 395–407.
- Baltrunaite, A.* (2016). Political finance reform and public procurement: Evidence from Lithuania. Institute for International Economic Studies, Stockholm University.
- Bessonova, E., Gonchar, K.* (2019). How the innovation-competition link is shaped by technology distance in a high-barrier catch-up economy. *Technovation*, 86, 15–32.
- Boas, T.C., Hidalgo, F.D., Richardson, N.P.* (2014). The spoils of victory: campaign donations and government contracts in Brazil. *The Journal of Politics*, 76(2), 415–429.
- Boehm, F., Olaya, J.* (2006). Corruption in public contracting auctions: the role of transparency in bidding processes. *Annals of Public and Cooperative Economics*, 77(4), 431–452.
- Branco, F.* (1994). Favoring domestic firms in procurement contracts. *Journal of International Economics*, 37(1–2), 65–80.
- Coviello, D., Guglielmo, A., Spagnolo, G.* (2011). Open vs. restricted auctions in procurement: Evidence from regression discontinuity. Work in Progress. HEC Montreal, Un. of Wisconsin–Madison, and SITE, Stockholm.
- Demidova, O.A., Yakovlev, A.A.* (2011). Influence of the relationship of enterprises with the authorities on the participation of enterprises in the public procurement system: an empirical analysis). *Public Administration Issues*, 1, 133–156. (In Russian).
- Decarolis, F., Pacini, R., Spagnolo, G.* (2014). The Role of Reputation when Awarding Contracts: Empirical Evidence from a Vendor Rating System, Working paper (Chaire EPPP-IAE Paris).
- Flammer, C.* (2018). Competing for government procurement contracts: The role of corporate social responsibility. *Strategic Management Journal*, 39(5), 1299–1324.
- Flynn, A., McKeivitt, D., Davis, P.* (2015). The impact of size on small and medium-sized enterprise public sector tendering. *International Small Business Journal*, 33(4), 443–461.
- Frye, T.* (2002). Capture or exchange? Business lobbying in Russia. *Europe-Asia Studies*, 54(7), 1017–1036.
- Fu, J., Shimamoto, D., Todo, Y.* (2017). Can firms with political connections borrow more than those without? Evidence from firm-level data for Indonesia. *Journal of Asian Economics*, 52, 45–55.
- Goldman, E., Rocholl, J., So, J.* (2013). Politically connected boards of directors and the allocation of procurement contracts. *Review of Finance*, 17(5), 1617–1648.
- Golikova V., Kuznetsov B.* (2017). Perception of risks associated with economic sanctions: the case of Russian manufacturing. *Post-Soviet Affairs*, 33(1), 49–62.
- Haaparanta, P., Juurikkala, T., Lazareva, O., Pirttila, J., Solanko, L., Zhuravskaya, E.* (December 30, 2003). Firms and public service provision in Russia, *BOFIT Discussion Paper No. 16/2003*.
- Hyytinen, A., Lyndberg, S., Toivanen, O.* (2006). Favoritism in Public Procurement: Evidence from Sweden. Second International Public Procurement Conference Proceeding, pp. 279–327.
- Juurikkala, T., Lazareva, O.* (2006). Lobbying at the local level: Social assets in Russian firms. *Bank of Finland Institute for Economics in Transition Working Paper No. 1/2006*.
- Kachour, M., Mamavi, O., Nagati, H.* (2016). The Role of Reputation in Market Entry: Evidence from French Public Procurement. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 32(3), 805–814.
- Loader, K.* (2005). Supporting SMEs through government purchasing activity. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 6(1), 17–26.

Mironov, M., Zhuravskaya, E. (2016). Corruption in procurement and the political cycle in tunneling: Evidence from financial transactions data. *American Economic Journal: Economic Policy*, 8(2), 287–321.

Ostrovnoyaya, M., Podkolzina, E. (2015). Antitrust enforcement in public procurement: the case of Russia. *Journal of Competition Law & Economics*, 11(2), 331–352.

Palansky, M. (2018). The value of political connections in the post-transition period: Evidence from the Czech Republic, IES Working Paper No. 13/2018.

PwC. (2014). SMEs' access to public procurement markets and aggregation of demand in the EU.

Pyle, W. (2006). Collective action and post-communist enterprise: The economic logic of Russia's business associations. *Europe-Asia Studies*, 58(4), 491–521.

Schoenherr, D. (2019). Political connections and allocative distortions. *The Journal of Finance*, 74(2), 543–586.

Shuvalov, S.S. (2015). Public procurement as a mechanism to stimulate the modernization of the Russian economy. Moscow: Institute of Economics. (In Russian).

Smotrinskaya, I.I., Chernykh, S.I. (2016). Public procurement in the system of measures for crisis management of the economy: first results and new tasks. *ETAP: Economic Theory, Analysis, and Practice*, 3. 7–22. (In Russian).

Solanko, L. (2006). Coping with missing public infrastructure: An analysis of Russian industrial enterprises, *BOFIT Discussion Paper No. 2/2006*.

Sorte Junior, W. F. (2016). Nurturing domestic firms through public procurement: A comparison between Brazil and Japan. *Public Policy and Administration*, 31(1), 29–50.

Sudibyo, Y.A., Jianfu, S. (2016). Political connections, state owned enterprises and tax avoidance: An evidence from Indonesia. *Corporate Ownership and Control*, 13(3), 1–6.

Szakonyi, D. (2017). Businesspeople in elected office: Identifying private benefits from firm-level returns. Available at SSRN 2844901.

Weiss, L., Thurbon, E. (2006). The business of buying American: Public procurement as trade strategy in the USA. *Review of International Political Economy*, 13(5), 701–724.

Yakovlev, A.A., Rodionova, Y.D. (2019). What firms receive state orders in the Russian industry: new data. *State order: management, placement, provision*, 56, 14–19. (In Russian).

Yakovlev, A.A., Yershova, N.V., Uvarova, O.M. (2020). What kind of Russian firms get state support? The analysis of changes in priorities under crisis conditions. *Voprosy Ekonomiki*, 3, 46–62. (In Russian).

Yakovlev, A.A., Govorun, A.V. (2011). Business Associations as a Business-Government Liaison: An Empirical Analysis. *The Journal of the New Economic Association*, 9, 98–127. (In Russian).

Приложение

Таблица 1

Описательные статистики используемых переменных для опроса 2014 г.

Переменная	Описание	Количество	Среднее	Ст. отклонение	Минимум	Максимум
<i>state_ownership</i>	Участие в собственности					
1	Без иностранной и без государственной собственности	1950	.736	.441	0	1
2	Есть государственная – нет иностранной	1950	.030	.169	0	1
3	Нет государственной – есть иностранная	1950	.039	.195	0	1
4	Есть и та, и другая	1950	.005	.068	0	1
5	Отказ от ответа о структуре собственности	1950	.190	.393	0	1
<i>business_association</i>	Членство в бизнес-ассоциациях (1 – да, 0 – нет)	1950	.165	.371	0	1
<i>help_to_government</i>	Оказание помощи властям (1 – да, 0 – нет)	1950	.432	.496	0	1
<i>help_from_government</i>	Предприятие получало поддержку от властей (1 – да, 0 – нет) ⁷	1950	.229	.420	0	1
<i>econom_activity</i>	Код отрасли по ОКВЭД (двузначный)					
1	Производство пищевых продуктов	1950	.226	.418	0	1
2	Текстильное, швейное, кожевенно-обувное производство	1950	.089	.284	0	1
3	Обработка древесины, производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство	1950	.111	.314	0	1
4	Химическое производство, производство кокса и нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий	1950	.103	.303	0	1
5	Производство неметаллических продуктов	1950	.088	.284	0	1

⁷ Под поддержкой от властей имеется в виду финансовая или организационная поддержка от федеральной, региональной и местной власти. Под организационной поддержкой понимается любая нефинансовая поддержка, например: помощь в контактах с российскими и зарубежными партнерами, содействие в контактах с другими государственными органами, в привлечении инвесторов и др.

Продолжение табл. 1

Переменная	Описание	Количество	Среднее	Ст. отклонение	Минимум	Максимум
6	Металлургическое производство и производство изделий из металла	1950	.124	.329	0	1
7	Производство машин и оборудования	1950	.136	.343	0	1
8	Производство электро-, электронного и оптического оборудования	1950	.068	.251	0	1
9	Производство транспортных средств и оборудования	1950	.055	.229	0	1
<i>lnsize</i>	Логарифм средней численности работников	1950	4.589	1.496	0	10.878
<i>est_year</i>	Период создания					
1	До 1992 г	1950	.279	.449	0	1
2	1992–1998 гг.	1950	.212	.409	0	1
3	После 1998 г.	1950	.509	.500	0	1
<i>business_group</i>	Принадлежность предприятия к бизнес-группе					
1	Независимые предприятия	1950	.824	.381	0	1
2	Головное предприятие холдинга	1950	.051	.221	0	1
3	Дочернее предприятие холдинга	1950	.117	.322	0	1
4	Отказ от ответа о принадлежности к бизнес-группе	1950	.008	.087	0	1
<i>city_type</i>	Административный статус населенного пункта					
1	Москва	1950	.060	.237	0	1
2	Областной /краевой центр	1950	.412	.492	0	1
3	Другой город	1950	.451	.498	0	1
4	ПГТ/Село	1950	.077	.267	0	1
<i>region_potential</i>	Инвестиционный потенциал региона (согласно рейтингу Эксперт РА по инвестиционному потенциалу)					

Окончание табл. 1

Переменная	Описание	Количество	Среднее	Ст. отклонение	Минимум	Максимум
1	<i>Низкий</i>	1950	.343	.475	0	1
2	<i>Средний</i>	1950	.262	.439	0	1
3	<i>Высокий</i>	1950	.395	.489	0	1
<i>gender</i>	Пол (1 – мужской, 0 – женский)	1950	0.599	0.490	0	1
<i>age</i>	Возраст	1950	45.752	9.956	20	81
<i>position</i>	Должность на предприятии					
1	<i>Генеральный или исполнительный директор</i>	1950	.558	.497	0	1
2	<i>Заместитель директора по экономике/ финансам, директор по экономике, финансовый директор</i>	1950	.314	.464	0	1
3	<i>Коммерческий директор</i>	1950	.128	.334	0	1

Таблица 2

Описательные статистики используемых переменных для опроса 2018 г.

Переменная	Описание	Количество	Среднее	Ст. отклонение	Минимум	Максимум
<i>state_ownership</i>	Участие в собственности					
1	<i>Без иностранной и без государственной собственности</i>	1621	.897	.304	0	1
2	<i>Есть государственная – нет иностранной</i>	1621	.028	.166	0	1
3	<i>Нет государственной – есть иностранная</i>	1621	.050	.218	0	1
4	<i>Есть и та, и другая</i>	1621	.003	.049	0	1
5	<i>Отказ от ответа о структуре собственности</i>	1621	.022	.147	0	1
<i>business_association</i>	Членство в бизнес-ассоциациях (1 – да, 0 – нет)	1621	.231	.422	0	1
<i>help_to_government</i>	Оказание помощи властям (1 – да, 0 – нет)	1621	.390	.488	0	1
<i>help_from_government</i>	Предприятие получало поддержку от властей (1 – да, 0 – нет)	1621	.248	.432	0	1

Продолжение табл. 2

Переменная	Описание	Количество	Среднее	Ст. отклонение	Минимум	Максимум
<i>esopot_activity</i>	Код отрасли по ОКВЭД (двухзначный)					
1	Производство пищевых продуктов	1621	.185	.388	0	1
2	Текстильное, швейное, кожевенно-обувное производство	1621	.070	.256	0	1
3	Обработка древесины, производство изделий из дерева, целлюлозно-бумажное производство	1621	.125	.330	0	1
4	Химическое производство, производство кокса и нефтепродуктов, резиновых и пластмассовых изделий	1621	.133	.339	0	1
5	Производство неметаллических продуктов	1621	.100	.300	0	1
6	Металлургическое производство и производство изделий из металла	1621	.106	.308	0	1
7	Производство машин и оборудования	1621	.077	.267	0	1
8	Производство электро-, электронного и оптического оборудования	1621	.087	.282	0	1
9	Производство транспортных средств и оборудования	1621	.117	.322	0	1
<i>lnsize</i>	Логарифм средней численности работников	1621	4.672	1.593	2.303	10.083
<i>est_year</i>	Период создания					
1	До 1992 г	1621	.208	.406	0	1
2	1992–1998 гг.	1621	.105	.306	0	1
3	После 1998 г.	1621	.687	.464	0	1
<i>business_group</i>	Принадлежность предприятия к бизнес-группе					
1	Независимые предприятия	1621	.827	.379	0	1

Окончание табл. 2

Переменная	Описание	Количество	Среднее	Ст. отклонение	Минимум	Максимум
2	Головное предприятие холдинга	1621	.057	.233	0	1
3	Дочернее предприятие холдинга	1621	.102	.303	0	1
4	Отказ от ответа о принадлежности к бизнес-группе	1621	.014	.116	0	1
<i>city_type</i>	Административный статус населенного пункта					
1	Москва	1621	.157	.364	0	1
2	Областной /краевой центр	1621	.373	.484	0	1
3	Другой город	1621	.440	.497	0	1
4	ПГТ/Село	1621	.030	.171	0	1
<i>region_potential</i>	Инвестиционный потенциал региона (согласно рейтингу Эксперт РА по инвестиционному потенциалу)					
1	Низкий	1621	.476	.499	0	1
2	Средний	1621	.211	.408	0	1
3	Высокий	1621	.313	.463	0	1
<i>gender</i>	Пол (1 – мужской, 0 – женский)	1621	0.510	0.500	0	1
<i>age</i>	Возраст	1621	45.643	8.803	23	82
<i>position</i>	Должность на предприятии					
1	Генеральный или исполнительный директор	1621	.475	.499	0	1
2	Заместитель директора по экономике/ финансам, директор по экономике, финансовый директор	1621	.347	.476	0	1
3	Коммерческий директор	1621	.143	.350	0	1
4	Владелец, собственник, член правления, член Совета директоров	1621	.035	.184	0	1