

**ДЕФОРМАЛИЗАЦИЯ И ФОРМАЛИЗАЦИЯ ИНСТИТУТОВ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ВЛАСТИ И БИЗНЕСА
НА МЕСТНОМ УРОВНЕ**

Курбатова М.В., Трофимова Ю.В.

В настоящее время в России происходит активное формирование новых институтов. При этом серьезной исследовательской проблемой является объяснение отклонений, возникающих от ожидаемых результатов институционального проектирования, которые проявляются в формировании промежуточных институтов, приспособленных для решения текущих проблем выживания экономических субъектов. Особенно явно это заметно на муниципальном уровне, где наблюдается тесное переплетение противоречивых тенденций институциональных изменений. В статье на примере Кемеровской области рассматриваются практики формирования институтов взаимодействия органов местного самоуправления и малого бизнеса. Для их анализа используется концепция формализации и деформализации правил. Внимание акцентируется на особенностях становления рыночных институтов на уровне региона, а также анализируется специфика формирования институтов в малых монопрофильных городах.

Подходы к объяснению причин и механизмов институциональных изменений

В современной экономической теории существуют различные подходы к объяснению институциональных изменений. В. Тамбовцев предлагает объяснение возникновения новых правил игры посредством действия рынка институтов и институционального проектирования. В роли покупателей на рынке институтов выступают экономические субъекты, а также органы власти различных уровней. Они принимают решения о следовании тому или иному типу экономических институтов исходя из сопоставления издержек и выгод от каждого из вариантов, и тем самым формируя спрос на конкурирующие типы обменов и правила хозяйственного поведения [19, с. 35]. В результате устанавливаются не только эффективные, но и неэффективные институты, вокруг них часто складываются устойчивые группы интересов, включающие представителей как государства, так и бизнеса. Сохраняя институты, соответствующие игрокам могут привлекать политическую ренту.

По В.М. Полтеровичу, институциональное развитие включает два компонента: инновационный, порождаемый в результате естественного отбора либо конструирования, и имитационный, возникающий вследствие заимствования (трансплантации) институтов из других институциональных систем. При этом есть два принципиально различных механизма, порождающих изменения институтов. Первый – локальный поиск, который, как правило, осуществляется за счет малых институциональных инноваций, «пробных шагов», а долгосрочные цели не играют существенной роли. Если инновация выдержала конкуренцию с другими институтами, реализующими аналогичные функции, она закрепляется. В противном случае происходит ее корректировка, либо возврат к старому институту. Последовательность инноваций возникает спонтанно. Второй механизм институционального развития – целенаправленное институциональное строительство – характерен для реформ, проводимых государством [10, с. 3, 7-8].

Развернутую и обобщенную типологию инноваций и субъектов институцио-

нальных изменений предлагает А.Н. Олейник. Систематизируя виды инноваций, он отмечает, что они могут иметь характер частного, клубного и общественного блага. В связи с этим их производство имеет своих «потенциальных» субъектов – индивидуального предпринимателя, фирму, государство, домашнее хозяйство, а также группы и социальные движения [9, с. 388-390].

Еще одним подходом к объяснению природы и особенностей институциональных изменений является выделение процесса «подстройки правил». По мнению В.В. Радаева, «возникшее правило редко воспроизводится в изначальном виде. С самого начала оно сталкивается с существующими правилами и деловыми практиками и претерпевает частичные изменения» [15, с. 134; 16, с. 185]. Процесс подобной трансформации называется институциональной подстройкой, которая проявляется в деформализации и формализации правил. Под деформализацией подразумевается непрерывная трансформация институтов, в ходе которой формальные правила в значительной мере замещаются неформальными и встраиваются в неформальные отношения. Под формализацией понимается процесс обратный деформализации, а именно замещение неформальных правил формальными предписаниями и встраивание хозяйственных практик в законодательные и контрактные рамки. В настоящее время в российской экономической литературе особое внимание уделяется проблеме преобладания во взаимодействии экономических агентов неформальных институтов над формальными. При этом особый интерес вызывают формирующиеся институты взаимодействия власти и бизнеса, как основных институциональных инноваторов. Практики деформализации и формализации институтов характерны для различных регионов России. Однако они имеют свою специфику в зависимости от географического положения, природно-климатических условий, ресурсной обеспеченности, стилей управления на региональном и муниципальном уровнях и их сочетания, эффекта исторической предопределенности развития. В данной статье мы рассматриваем подстройку правил на примере Кемеровской области, которая имеет как общие, так и специфические черты в сравнении с другими регионами.

В ситуации выстраивания в России новых правил игры власть чаще всего выступает инициатором, а бизнес (прежде всего крупный) либо разрабатывает альтернативные варианты, либо соглашается с предлагаемыми властью правилами. Позиция бизнеса (особенно малого) как инициатора возникновения новых формальных правил существенно слабее, чем у власти. Однако его представители могут уклоняться или идти на компромисс, в результате чего возникают новые правила, отличные от тех, что пытается установить власть, и являющиеся по преимуществу неформальными. В данном аспекте большое внимание следует обратить на образование «серой» зоны взаимодействия экономических агентов и деформализации правил. При этом «серой» зоной обычно обозначаются отношения полуполюгальные или полуофициальные, т.е. скрытые, выведенные из-под контроля официальных органов (налоговых, надзорных, судебных и т.п.).*

Специфика и формы взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном уровне

* Термин «серая зона» пришел из радиоэлектроники, в которой он означает часть пространства, не «просматриваемую» радиолокаторами. «Серая зона» экономических отношений обычно хорошо просматривается самими экономическими агентами, в том числе и государственными органами. «Невидимой» ее делает либо взаимный интерес акторов, либо высокие затраты полной легализации при наличии интереса выхода из «тени». Для экономистов-теоретиков она остается «невидимой» в силу боязни отхода от традиционных исследовательских схем. Редкие исключения, такие как работы Э. де Сото, С. Барсуковой, В. Радаева, Т. Шанина, лишь подтверждают это правило.

Для изучения особенностей подстройки институтов в муниципальных образованиях используем классификацию институтов по типу связей и характеру ограничений, предложенную В.В. Радаевым (см. табл. 1). Под институтами в данном случае понимаются правила поведения и способы поддержания этих правил, которые одновременно ограничивают и стимулируют повседневное действие экономических агентов. Помимо этого они фиксируют типологические элементы действия, связанного с соблюдением или несоблюдением правил.

Таблица 1

**Структура институтов взаимодействия органов
местного самоуправления и бизнеса**

Характер ограничений	Тип связей	
	Общие	Индивидуальные
Формальные	Законы и нормативно-правовые акты различного уровня и отраслей права (например, налоговое, административное, муниципальное и др.), в т.ч. положения, распоряжения главы города, решения Совета депутатов на местном уровне	Контракты Договоры представителей бизнеса со структурными подразделениями муниципалитета об аренде земли, помещений, проведении капитального ремонта арендуемых помещений и др.
Неформальные	Нормы Неформальные правила, регулирующие отношения «власть – бизнес»	Соглашения Соглашения между представителем муниципалитета и бизнесменом (фирмой в лице руководителя)

Формальные правила закрепляются в законах и разного рода письменных предписаниях, обязательных для исполнения. Они претендуют на всеобщность, публичность и открытость. К ним относятся *законы и нормативно-правовые акты различного уровня и отраслей права* (налоговое, административное, муниципальное и др.). На локальном уровне – это положения, распоряжения муниципалитетов и их структурных подразделений, решения Совета депутатов и т.д., направленные на регулирование взаимодействия власти и бизнеса (например, Положение о проведении капитального ремонта помещений, сдаваемых в аренду, Распоряжение администрации города о создании групп предпринимателей для проведения согласительных и информационных встреч с проверяющими инстанциями города и т.д.). Частично до 2003 года практики дофинансирования отражались в повестках и решениях городских Советов народных депутатов. Например, принимались решения о предоставлении льгот по выплате местных налогов и снижении арендной платы конкретным фирмам или предпринимателям в обмен на участие в развитии инфраструктуры, выделении средств на проведение массовых городских мероприятий и др. При этом, напрямую в решениях советов это не отражалось. Существование подобных практик обмена выявлялось нами в ходе интервью с руководителями подразделений муниципалитета.

Контракты – это особые формальные правила, которые представляют собой формально подкрепленные договоренности субъектов по вопросам распределения ресурсов и полномочий. В нашем случае - это договоры об аренде помещения, договоры о выполнении госзаказа и т.д.

Нормы – это обычаи, традиции или неформальные правила, регулирующие отношения «власть – бизнес». Несмотря на то, что согласно российскому законодательству вмешательство органов местного самоуправления в ведение бизнеса предприятиями и организациями практически исключается, муниципалитеты имеют существенную

власть во взаимоотношениях с малыми предприятиями и индивидуальными предпринимателями. Инструментом ее реализации является организация совместно с контролирующими организациями города различного рода проверок. Это влечет за собой высокую значимость для предпринимателей отношенческого капитала* в форме связей и персонифицированных отношений с властью. Он призван снизить издержки их взаимодействия. В результате, построение бизнеса предполагает вложение средств не в его совершенствование, а в наращивание отношенческого капитала. Этому способствуют и особые условия функционирования бизнеса в малых городах, а именно – теснота социальных связей, и ограниченная мобильность жителей. В Кемеровской области такими общими неформальными правилами для арендаторов муниципального имущества становятся капитальный ремонт помещений, благоустройство прилегающей территории по проекту архитектурного управления и т.п. (определенные требования к арендатору могут быть зафиксированы и в договоре аренды). Для всех предпринимателей – это проведение работ по благоустройству территорий и участие в финансировании социальных проектов.

Соглашения между представителем муниципалитета и предпринимателями (руководителями фирм) представляет собой особую разновидность деловых соглашений, которые в противовес формальным контрактам имеют как скрытый, так и явный характер. В подобных соглашениях прямо указывается, что предметом является решение широкого ряда проблем территории на основе сотрудничества власти и бизнеса. Так, в 2004 году было заключено Соглашение между Администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей» [18, с. 4-5]. Данное соглашение было заключено на период с 15.07.2004 по 1.01.2007 г. Дополнения и изменения согласно ст. 13 Соглашения могли вноситься отдельными протоколами и приобретать статус его неотъемлемой части. Соглашение носит общий «рамочный» характер, и включает наряду с другими следующие нормы: «... предприятия обязуются: не иметь минимального размера оплаты труда за полный месяц ниже прожиточного минимума; за счет собственных средств осуществлять страхование работников по обязательному медицинскому страхованию; компенсировать затраты на санаторно-курортное лечение работников и их детей (размер компенсации определяется коллективным договором); для обеспечения малообеспеченных слоев населения области, инвалидов труда, войны, семей погибших, проживающих в частном секторе выделять безвозмездно уголь по согласованию с администрацией области» и т.д. (ст. 4 Соглашения). Согласно ст. 8 «администрация области в рамках своих полномочий и в соответствии с действующим законодательством РФ и Кемеровской области будет способствовать компаниям в вопросах выделения земельных участков для строительства жилья и объектов социально-бытового назначения».

Кроме того, Администрация Кемеровской области со всеми крупными компаниями каждый год заключает соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, в которых зафиксированы их обязательства перед работниками (по сохранению и созданию рабочих мест, по заработной плате, по социальным гарантиям и т.п.), перед местным сообществом (по финансированию ЖКХ, социальных объектов), перед властью (по инвестиционным программам). Посредством этих соглашений она решает наиболее острые на данный момент времени проблемы области. Например, в заключаемые в начале 2005 года соглашения был включен пункт о закупке автобусов, для того «чтобы

* Отношенческий капитал характеризует качество связей и отношений, имеющихся у фирмы с органами государственной власти, с контрагентами.

возить льготников». Далее на повестку дня вышли новые проблемы – безопасности труда и размера компенсаций семьям погибших шахтеров (после серьезных аварий на шахтах с человеческими жертвами), а также сноса ветхого жилья. Соответствующие вопросы стали включаться во вновь заключаемые соглашения, а ранее подписанные были дополнены соответствующими пунктами. В настоящее время действуют 42 соглашения Администрации Кемеровской области с крупнейшими предприятиями (с учетом долгосрочных и подписанных в предыдущие годы) [7]. На муниципальном уровне (например, в г. Ленинск-Кузнецкий Кемеровской области) Соглашение о социально-экономическом сотрудничестве муниципалитета с руководством предприятия «Углетехсервис» предусматривает в 2007 году безвозмездную благотворительную поставку угля для нужд малоимущих горожан в объеме 300 тонн ежеквартально. При этом предприятие берет на себя обязательство принимать активное участие в реализации социальных программ муниципалитета [24].

Кроме того, соглашение, но уже неявное, может стать довеском к контракту. Примером является достижение договоренности между предпринимателем и председателем комитета по управлению муниципальным имуществом (КУМИ), предшествующее заключению договора о проведении текущего или капитального ремонта арендуемого помещения (собственности муниципалитета), с зачетом его сметной стоимости в счет арендной платы. Это дает возможность получения выгоды на разнице между сметной и фактической стоимостью ремонта. По сути, происходит обмен между предпринимателем и чиновником КУМИ: услуга по обеспечению более удобных условий оплаты проводимых работ (предприниматель может искать пути снижения стоимости строительных работ и использовать более дешевые материалы) обменивается на услугу по участию в дофинансировании территории разными способами. Интересы чиновника в данном случае не обязательно лежат в «черной» зоне, его решение может быть направлено на поддержку важного для территории бизнеса или социальных проектов. Например, предприниматель – владелец спортивного клуба в рамках подобного соглашения может гарантировать бесплатное посещение для определенного количества детей в социально неблагополучном поселке.

Таким образом, на муниципальном уровне в ходе взаимодействия власти и бизнеса происходит существенное отклонение от траектории развития, представленной формальными институтами федерального уровня. Особую значимость приобретает их взаимодействие по поводу объектов социально-культурной сферы и инфраструктуры. При этом центральным элементом институциональной среды региона становятся соглашения, существующие в явном и неявном виде. Их возникновение означает все большее распространение процесса деформализации правил.

Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном уровне

Разрушение плановой экономики в начале 1990-х годов, слом налаженных механизмов хозяйствования, свойственных советской системе, привели к хаосу, правовому вакууму и неопределенности правил. Это заставило экономических субъектов искать новые схемы деятельности и создавать новые институты. Так, в 1990е годы стали распространяться практики сбора средств бизнеса, их консолидации в специально создаваемых по инициативе органов местного самоуправления фондах и направления на решение местных проблем и поддержку местных администраций. Развернулись процессы «дофинансирования территорий», под которым следует понимать разнообразные, формально не регулируемые вложения бизнеса в территории (на благоустройство,

в инфраструктурные проекты, на социальные программы власти и т.п.), которые организуют и координируют органы власти. Так, председатель Беловского горсовета народных депутатов описывает подобные практики взаимодействия власти и бизнеса следующим образом: «По вопросу «Об основных направлениях социально-экономического развития города (Белово Кемеровской области) на 1999-2003 годы» издана брошюра, разосланная на все предприятия города как руководство к действию», в ней указывается на необходимость участия предприятий города в решении таких вопросов местного развития, как улучшение экологического состояния Беловского водохранилища, обеспечение благоприятных условий жизнедеятельности населения в зимний период, о ходе реструктуризации угольных шахт г. Белово [19, с. 2].

Разрастание практик деформализации правил в отношениях власти и бизнеса тесно связано с динамикой межбюджетных отношений. В условиях острого трансформационного кризиса федеральная власть пошла по пути раздачи социальных льгот, смягчающих бремя кризиса для тех или иных групп населения. При этом обязанность финансирования этих льгот была спущена на региональные и местные бюджеты. Возникли так называемые «федеральные мандаты», т.е. расходные полномочия, возложенные на субъекты федерации и на муниципалитеты в соответствии с законами и постановлениями федерального правительства. Эти «федеральные мандаты» не были подкреплены финансовыми ресурсами. Причем, федеральное правительство, решая проблему балансирования государственного бюджета, перетянуло в центр более устойчивые налоги и снизило долю региональных и местных бюджетов в консолидированном бюджете. Так, доля доходов муниципальных образований в ВВП сократилась с 10,2% в 1996 году до 6,5% в 2002 [23, с. 96]. В 2006 году суммарные потери всех местных бюджетов в сопоставимых ценах по сравнению с 2005 годом составили около 49,7 млрд. рублей, или почти 10% всех налоговых доходов местных бюджетов. Это связано, в основном, с существенной централизацией доходов по налогу на прибыль предприятий, налогу на имущество организаций, акцизам, к минимальным нормативам отчислений от которых в местные бюджеты в 2006 году не предъявляется никаких требований [1].

По мере введения нефинансируемых «федеральных мандатов» в 1990-х годах и усиления дефицита бюджетов всех уровней федеральная власть дала губернаторам и мэрам городов свободу в установлении налогов. В итоге, начали вводиться местные налоги и экзотические целевые сборы: на содержание школ и больниц, милиции и пожарников, городской футбольной команды, налоги на строительство мостов и обустройство городских парков. В качестве дополнительного источника стали использоваться и неформальные отношения органов власти и бизнеса. Появились внебюджетные фонды, основанные на взносах бизнеса. В результате, к началу 2000-х годов жизнеобеспечение территорий оказалось в зависимости от масштабов неформальных добровольно-принудительных потоков ресурсов бизнеса, которые формируются в результате идущего между властью и бизнесом торга. Власть предъявляет бизнесу требования по определенному объему дополнительных (сверх налогов) отчислений. Бизнес, в свою очередь, просчитывая выгоды от установления благоприятных для него отношений с властью, идет на соответствующие расходы.

В целом, в 1990-е механизмы подстройки на муниципальном уровне имели стихийный, адаптивный характер, проявлялись как деформализация правил. Основная цель подстройки этого этапа развития российской экономики – обеспечение выживания различных экономических агентов и территорий. Во-первых, представителей бизнеса как новых экономических субъектов, попавших в среду, где зачастую не было правил, а само их существование оценивалось населением весьма противоречиво. Во-вторых, власти, которая в период перестройки вместе со статусом органов местного самоуправления приняла на себя и совершенно новые обязательства по реализации функций агента-гаранта и производителя общественных благ, не представляя, какие общественные блага необходимо производить и как защищать права, которые еще только определялись. В-третьих, населения, находящегося в трудном экономическом положении из-за неплатежей, закрытия предприятий, потери работы и т.п.

На федеральном уровне власть предпринимала шаги по либерализации экономики, оставляя решение широкого круга экономических проблем на усмотрение муниципалитетов. На этом этапе институционального развития местные власти имели достаточно широкие полномочия по установлению местных налогов и налоговых льгот. Тем не менее, ощущая недостаток финансирования для реализации своих полномочий, они стали обращаться к практикам советского периода, уже на этот момент вступающим в противоречие с федеральным законодательством. Возникла сфера отношений между властью и бизнесом, не регулируемая формальными правилами, но необходимая для выживания территорий. Развернулись процессы деформализации правил в рамках «серой» зоны взаимодействия власти и бизнеса.

В результате обследования, проведенного в 2003-2004 гг. Ресурсным центром малого предпринимательства и Консультативной службой по иностранным инвестициям (FIAS, Группа Всемирного банка) в 7 регионах (г. Магадан, Ростовская, Иркутская, Нижегородская, Сахалинская, Томская, Ленинградская области), среди 3,5 тысяч респондентов, было подтверждено широкое распространение неформальных отношений во взаимодействии власти и бизнеса, находящихся на грани фюла в отношении федерального законодательства. При этом были выявлены следующие закономерности: *чем «ближе» власть к бизнесу, тем меньше нейтрально настроенных к ней предпринимателей; чем удаленней территория от центра (Москвы), тем меньше нейтрально настроенных и большей критике подвергается местная власть, бизнес вступает в конфликты с местной властью чаще, чем с федеральными и областными властями.* Кроме того, были определены основные способы влияния власти на бизнес: аренда, навязывание «собственных» фирм-посредников, неформальные отношения, проверки. Использование неформальных способов решения проблем, возникающих с местной властью, как «очень часто», отметили от 14 до 28 % (в среднем – 19%) опрошенных в различных регионах, «иногда» – выбрали от 32 до 44 % опрошенных (в среднем – 36%), «всегда» – от 1 до 14 % респондентов (в среднем 7%), «очень редко» 10-25 % (в среднем 19%), «никогда» – от 6 до 33% (в среднем 19%) [2].

Значительную роль в расширении практик деформализации и разрастании «серой зонь» взаимодействия власти и бизнеса в 1990-е годы сыграли эффект накопления социального капитала и сопряженность норм [6]. Специфика подстройки правил в виде деформализации в малых монопрофильных городах, каких в Кемеровской области 8 из 20, состоит в том, что более привычным, «освоенным», а значит, позволяющим снизить издерж-

ки, является взаимодействие, построенное на персонифицированных отношениях, основой которых являются неформальные нормы и соглашения. Это обусловлено сложившимися еще в советское время практиками тесного переплетения представителей хозяйственной и политической власти в решении проблем их инфраструктуры. Кроме того, малый город представляет собой относительно замкнутую сеть отношений, где чрезвычайно высока важность персонифицированных отношений, в том числе в экономическом взаимодействии. Объясняется это теснотой социальных связей, периферийностью проживания и низкой мобильностью жителей. В такой ситуации гораздо сложнее обеспечить действенный механизм соблюдения формальных норм, нацеленных на деперсонификацию взаимодействия (правил игры). Поэтому большую значимость приобретают социально-значимые цели, межличностные контакты, семейно-родственные связи, мнение местного сообщества и общее выживание. Факторами, оказавшими специфическое влияние на развитие локального институционального проекта в Кемеровской области, стали: ярко выраженная патерналистская политика региональной власти и авторитарный стиль управления губернатора Кемеровской области А.Г. Тулеева, который практически исключает возможность конкуренции за ресурсы между региональной и местной администрациями, и обуславливает тиражирование опыта областного центра во всех муниципалитетах области; разбросанность расположения муниципальных образований вокруг месторождений полезных ископаемых (зачастую представляющих собой центральную часть города и конгломераты поселков), и, соответственно, эффект исторической предопределенности развития.

Начало 2000-х гг., в отличие от 1990-х гг., характеризуется уже целенаправленным институциональным проектированием на региональном и муниципальном уровнях, основная цель которого уже не выживание, а развитие территорий. С одной стороны, начался новый виток деформализации, обусловленный изменением властных полномочий и финансовых условий деятельности местных органов власти, и параллельно началась формализация жизнеспособных неформальных норм, позволивших экономическим субъектам выжить в предшествующий период. Большое значение в разворачивании этого процесса имела налоговая реформа, проведенная в 2002 году. Произошли изменения в соотношении распределения средств между федеральным и региональными бюджетами. Например, по Кузбассу в федеральный бюджет в 2003 году было перечислено 15751 млн. руб., поступило из средств федерального в региональный бюджет 5230 млн. руб., в 2004 году 25379 млн. руб. и 5256,6 млн. руб., в 2005 году 36594 млн. руб. и 6691,4 млн. руб. соответственно [3]. В число местных налогов, начиная с 2003 года, были включены только земельный налог, налог на имущество физических лиц, а также доля налогов от деятельности малого бизнеса по единому налогу на вмененный доход (ЕНВД) и единому налогу по упрощенной системе налогообложения (ЕНУС). Распределение ЕНВД увеличилось в пользу муниципального бюджета, а ЕНУС полностью перешел в пользу регионального и федерального бюджетов (см. табл. 2).

В 2005 г. продолжилась тенденция к увеличению доли налогов на совокупный доход в формировании общих доходов местных бюджетов, однако эта доля по-прежнему невелика. В 2004 г. по сравнению с 2003 г. она выросла с 1,6 до 2,7%, а в 2005 г. – до 3,3% [23, с. 7].

Таблица 2

Нормативы распределения поступлений налогов на совокупный доход по уровням бюджета, действующие в 2003 г., в 2004 г. и с 1 января 2005 г. (согласно статье 56 и 61 Бюджетного кодекса РФ)

Налог	Нормативы отчислений, %									Внебюджетные фонды
	Бюджет									
	Федеральный			Региональный			Местный			
	2003 г.	2004 г.	2005-2006 гг.	2003 г.	2004 г.	2005-2006 гг.	2003 г.	2004 г.	2005-2006 гг.	
ЕНВД	30	0	0	15	45	0	45	45	90	10
ЕНУС	30	0	0	15	45	90	45	45	0	10
Единый минимальный налог при применении УС	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100

Сократилось как количество налогов и сборов, так и доля муниципальных бюджетов по взимаемым налогам*. Было ликвидировано большинство местных налогов и сборов, и, как следствие, исчезла возможность предоставления индивидуальных налоговых льгот для предпринимателей и предприятий, распределением которых ранее занимались муниципалитеты, зачастую в обмен на участие в дополнительном вложении средств в развитие территорий. Вследствие этого произошли существенные институциональные преобразования на муниципальном уровне. С одной стороны, изменения в налоговом законодательстве были шагом федеральной власти на пути к формированию «общих правил игры», позволяющих стимулировать предприятия, опирающиеся не на преференции, а на достижение экономической эффективности. С другой стороны, муниципальная власть лишилась реального рычага дифференцированного воздействия на предприятия.

Изменение формальных правил налогообложения в пользу федерального и регионального бюджетов в ущерб муниципальному привело к тому, что деформализация правил в форме дофинансирования территорий со стороны бизнеса оказалась наиболее распространенной практикой подстройки вводимых формальных норм к существующей институциональной среде. В начале 2000-х возник новый институциональный феномен - «спонсорская помощь органам власти» со стороны бизнеса. Он появился как отклик на расширяющиеся полномочия и снижающиеся финансовые возможности муниципалитетов. Властью был учтен тот факт, что бизнес «встал на ноги». Если ранее делались попытки за счет увеличения ставок налогообложения (они на тот момент находились в ведении органов местного самоуправления) на муниципальном уровне наполнить бюджет, то после уменьшения налогооблагаемой базы местных бюджетов понадобились новые пути решения местных проблем.

Новая система налогообложения не только ограничила источники финансирования деятельности местной власти, но и подорвала заинтересованность последней в расширении налогооблагаемой базы. Представители власти на местах оказались лишены мотивации для построения эффективной муниципальной экономики, а значит для создания бла-

* Размер поступления по налогу на совокупный доход, включающий налоги по ЕНВД и ЕНУС, например, в г. Белово Кемеровской области с 1999 по 2004 год варьируется от 0,98 до 3,47 % в общих доходах бюджета.

гоприятных условий развития бизнеса. Это произошло вследствие сокращения доли и размера поступлений налогов от деятельности бизнеса в муниципальный бюджет. Так, например, доходы муниципального бюджета от деятельности малого бизнеса в 2003-2005 гг. варьируются следующим образом: ЕНУС – от 1,2 до 0,6 %, ЕНВД – от 0,9 до 2,7 % от общих доходов бюджета (см. табл. 2, 3 [23, с. 10]). Одновременно с этим усилилась мотивация к привлечению дополнительных средств бизнеса для решения местных проблем на основе использования механизмов торга и обмена взаимными обязательствами. Рассмотрим более подробно составляющие этой системы мотивации бизнеса и власти в контексте взаимодействия в «серой зоне» [16, с. 185; 6, с. 260-261].

Утилитаристская мотивация власти: утилитаристская мотивация конкретного чиновника обусловлена возможностью демонстрации своей эффективности перед вышестоящей властью (служащий муниципалитета – перед мэром, мэр – перед областной администрацией) и карьерным продвижением. Мотивом выступает и отсутствие выгоды в увеличении платежей в бюджет (в любом случае ни области, ни городу они не достанутся).

Таблица 3

Доля налогов на совокупный доход в структуре доходов местных бюджетов в 2003-2005 гг.

Налог	Доля в общих доходах, %		
	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Налоги на совокупный доход, в т.ч.:	1,6	2,7	3,3
ЕНУС	0,7	1,2	0,6
ЕНВД	0,9	1,5	2,7

Утилитаристская мотивация бизнеса: лучше отдать средства на конкретные нужды конкретным людям – «хозяевам территории», при этом можно рассчитывать на содействие бизнесу или, как минимум, на сокращение административного давления. *Этические основания* наиболее сильны. Для власти – это восстановление справедливости в распределении полномочий и потоков ресурсов, их обеспечивающих. Для бизнеса *этическое основание* – это понимание необходимости сложных инфраструктурных и социальных проблем территорий. *Нормативное основание* муниципальная власть находит в реальных практиках действия властных структур более высокого уровня, в том числе федерального. Таким примером является кампания государственного давления на «ЮКОС», отразившая весь спектр государственного и общественного недовольства тем, как бизнес относится к выполнению своих формальных обязательств. *Местные предприниматели* находят данное основание в поведении крупного бизнеса, вступающего в соответствующие отношения с федеральной властью. *Принудительное основание* действительно для предпринимателей, которые попадают под давление властей (дополнительные проверки контролирующих организаций, штрафы, общественное порицание в средствах массовой информации и т.д.). *Формальное основание* в настоящее время выработано для представителей власти и бизнес-структур на муниципальном уровне в виде заключаемых соглашений о сотрудничестве между бизнесом и властью, а также другими локальными нормативными актами, активно применяемыми муниципалитетами [8].

Помимо вышеперечисленных составляющих мотивации муниципалитетов и бизнеса имеются дополнительные факторы, способствующие деформализации правил в монопрофильных городах Кемеровской области. В советский период практически все крупные предприятия занимались строительством и финансированием объектов социально-культурной сферы для своих работников и населения. Многие из поселений вокруг месторождений полезных ископаемых и крупных промышленных объектов в Сибири (в том числе, в Кемеровской области) планировались как временное место работы и жительства. Этим объясняется предопределенность отношения к социальной сфере как к нуждающейся в поддержке предприятий. В настоящее же время собственники крупных предприятий зачастую не проживают на территории города и региона, а их штаб-квартиры также часто выведены из региона. Региональная власть осознает, что средства, создаваемые градообразующими предприятиями, «выводятся» из региона. При этом интерес к проведению формальных проверок с помощью контролирующих структур и привлечению к ответственности неплательщиков со стороны региональной и местной власти существенно снижается в связи с тем, что получаемые на территории налоги перейдут по большей части в федеральный бюджет. В результате происходит актуализация торга между властью и бизнесом и «разрастание «серой» зоны их взаимодействия.

В целом, два выше выделенных периода подстройки правил взаимодействия власти и бизнеса имеют следующие отличия. *В течение 1990-х годов* появляются практики деформализации, что обусловлено созданием рыночного сектора экономики, появлением новых субъектов. Этот период характеризуется дефицитом формальных норм и наработанных практик взаимодействия, соответствующих им. *В начале 2000-х годов* развитие практик деформализации происходит в ответ на создание формальных институтов, обеспечивающих концентрацию ресурсов в федеральном центре. Параллельно начинается легализация и формализация наработанных ранее практик дополнительного изъятия ресурсов у бизнеса. Первый период характеризуется стихийностью возникающих практик, экономические агенты ориентированы на выживание и пытаются приспособиться к новой для них среде. Второй период отличается целенаправленным локальным институциональным проектированием, построением и легализацией позволивших выжить норм. Следующее отличие заключается в позиции государства. Первый период характеризуется тем, что федеральная власть была не готова передавать полномочия регионам и муниципалитетам, но оставляла больше финансовых и правовых возможностей для реализации ими функций местного самоуправления. Во втором периоде увеличиваются функции муниципалитетов, а их финансирование сокращается.

Подстройка в виде формализации правил взаимодействия власти и бизнеса, возникновение «законоподобных» норм

Контекст процесса подстройки правил существенно изменился в начале 2000-х годов в результате начавшегося процесса легализации бизнеса, имеющего два канала реализации [12]: федеральная власть, утверждающая формальные правила, и социализация бизнеса, начавшаяся после 1998 года и налоговой реформы. В результате, в российской экономике стали переплетаться тенденции деформализации и формализации правил игры взаимодействия власти и бизнеса.

Исходным пунктом формализации, по мнению В. Радаева, стало повышение спроса на формальные правила – как со стороны участников рынка, так и со стороны контролирующих государственных органов [15, с. 134]. Окрепший бизнес экономически и социально адаптировался к новым условиям и направил свои усилия на создание

новых правил. Власть также стала больше готова к диалогу с бизнес-структурами в интересах развития территорий, особенно в муниципалитетах, где представители бизнеса сначала были вынуждены стать «спонсорами», а затем – «социальными партнерами». Развернулся процесс формализации взаимодействия власти и бизнеса, создания новых формальных институтов на базе социальных практик дофинансирования территорий, сохранения и появления новых способов деформализации. Процессы деформализации и формализации стали протекать параллельно.

С середины 2000-х гг. на муниципальном уровне наблюдается дальнейшее усиление тенденции формализации. Так, через некоторый срок после введения налоговых новаций, подсчета потерь местных бюджетов и оценки ослабления финансовой поддержки выполнения государственных функций, в муниципалитетах стало издаваться значительное количество локальных актов о привлечении бизнеса к дофинансированию территории по образцу возникших в ходе торга власти и бизнеса опробованных неформальных норм. Подобные локальные нормативные акты представлены в виде приказов, распоряжений, постановлений и телефонограмм рекомендательного и распорядительного характера, направляемых руководителям предприятий города. Например, согласно Плану мероприятий социально-экономического развития п. Грамотеино на 2005-2008 гг. назначены ответственные градообразующие предприятия за реализацию следующих мероприятий по разделу «Благоустройство»: закладка аллеи ветеранов между школами №3 и № 37 – ТУ п. Грамотеино, ОАО «Сартакинский угольный разрез», ООО «Шахта Листвяжная», ОАО «Шахта Грамотеинская», МУП «УК «Грамотеино»; восстановление уличного освещения на улицах 7 Ноября, Революции, Фурманова; обустройство детских игровых площадок по ул. 7 Ноября, Революции, м/районе «Ивушка», ул. Лесная, ул. Профсоюзная; изготовление 25 контейнеров под ТБО в районе ГШУ (2005-2006 гг.). По разделу «Капитальное строительство»: строительство административно-хозяйственного здания на стадионе микрорайона Колмогоры (2005-2008 гг.), окончание строительства детской музыкальной школы (2005-2008 гг.) [8, 13].

Наиболее ярким примером стала политика мэра г. Березовского Кемеровской области, который открыто заявил о необходимости создания фондов для перечисления спонсорских средств бизнеса и активно реализовал эту идею, используя собранные средства для решения проблем территории. Тогда же возник термин «спонсорская помощь органам власти» [17]. В дальнейшем произошло распространение этой практики в муниципалитетах Кемеровской области и придание ей массового легального характера посредством принятия локальных нормативных актов (в первую очередь уже подтвердивших свою эффективность и новых соглашений), организации совместной работы администраций городов, контролирующих органов, новых комиссий и советов с привлечением к их работе представителей бизнеса.

Телефонограммы или обращения главы города в письменной форме к руководителям предприятий, публикация в средствах массовой информации «пожеланий» местной власти об участии предприятий города в перечислении средств на специально открытые счета для финансирования, например, юбилея города или перечисления 1% заработной платы для помощи семьям погибших в аварии шахтеров – все это не является в полном смысле формальной нормой и не имеет должного законодательного закрепления. Скорее здесь действуют полуформальные механизмы (локальные акты на грани «фола» в отношении федерального законодательства), а ряд правил имеет «законопо-

добный» характер.

В возникновении подобных норм нашло отражение изменение условий функционирования власти и бизнеса, а именно потребности ориентации бизнеса на долгосрочные перспективы своей деятельности и необходимость решения проблем дофинансирования территории на регулярной основе. При этом новые правила характеризуются наличием сильного механизма инфорсменты и активной реализацией монопольной функции насилия со стороны местной власти по отношению к бизнесу. В рамках неявного сотрудничества муниципалитетов и контролирующих организаций (налоговая инспекция, ОБЭП, инспекция по труду и т.д.) реализуются практики «объездов» и звонков предпринимателям для сбора средств или получения поддержки в «натуральной форме». С руководителями крупных предприятий устанавливаются прочные договорные отношения по дофинансированию территории в более крупных размерах в рамках Соглашений о социальном партнерстве, которые заключаются обычно с региональной властью.

Таким образом, происходит некоторый «откат» к нормам советского периода: формируется система шефства предприятий над объектами социально-культурной сферы, восстанавливаются городские субботники, действует система централизованного распределения взносов предприятий со счетов городских администраций и т.п. В этом проявляется эффект зависимости развития современных институтов от прошлого.

Подстройка правил в виде формализации институтов взаимодействия власти и бизнеса основывается также на практиках «воспитания» бизнеса в духе социальной ответственности и социального партнерства. Первоначально оно происходило на уровне индивидуального взаимодействия сотрудников муниципалитетов разного ранга с представителями градообразующих предприятий в форме торга и обмена обязательствами в индивидуальном порядке. Затем *персонифицированные неявные соглашения* в процессе торга стали заменяться *нормами* (как общепринятыми практиками) и широким распространением *соглашений* о сотрудничестве, ежегодно заключаемых между администрацией региона либо города и отдельной компанией. Сначала они заключались с крупными компаниями, позднее стали заключаться и с представителями малого бизнеса на муниципальном уровне.

Подобные соглашения обладают специфической односторонностью обязательств и отсутствием явного интереса представителей бизнеса в их подписании. По сути, в них формально присутствует предмет, в котором заинтересована только одна из сторон договора. Почему же тогда бизнес заключает данные соглашения? Представители бизнеса, безусловно, имеют *утилитаристскую* мотивацию для сотрудничества с властью, по меньшей мере, – снижение издержек функционирования предприятия путем избегания дополнительных административных барьеров. Второй аргумент заключения подобного рода соглашений – формирование репутации компании, работающей на долгосрочную перспективу. В данном случае соглашение выступает как средство формирования имиджа социально-ответственного предприятия. При этом крупные компании по мере развития их открытости и публичности начинают принимать социальные кодексы, включая в них и пункты соглашений, достигаемых с региональной властью. Так, в Кемеровской области в августе 2003 года были созданы комиссии по координации политики оплаты труда на предприятиях и в организациях области. Их целью стало обеспечение роста потока налоговых поступлений, в том числе в социальные фонды. Соответственно к работодателям было

сформулировано требование о повышении минимальной заработной платы до размера прожиточного минимума. По Кузбасскому соглашению 2007 года – до 1,5 прожиточного минимума. В данные комиссии входят представители городских советов народных депутатов, комиссий по труду, налоговых инспекций, служб занятости, отделов торговли и цен муниципалитетов, статистических органов и т.д. В интервью с представителем комиссии по труду одного из городов Кузбасса выяснилось, что информация, собираемая работниками данных структур по роду деятельности, обсуждается на заседаниях комиссии и выступает в качестве основания для подготовки решений и предписаний комиссий по заработной плате.

С точки зрения такой немаловажной для бизнеса цели, как максимизация прибыли, в целом соглашения власти с различными группами бизнеса по сути являются разновидностью контракта, заключаемого под давлением одной из сторон, имеющей исключительные права. И даже учитывая различные мотивы, стимулирующие бизнес к заключению подобных соглашений, рассмотренные выше, данная ситуация изначально предполагает неравенство сторон и вынужденное согласие бизнеса на сотрудничество и односторонние обязанности, налагаемые на предпринимателей. Необходимо отметить, что бизнес-структуры с точки зрения получения выгод от взаимодействия с властью явно неоднородны. Часть из них обладает сильными переговорными позициями, высоким уровнем отношенческого капитала, приближены к администрации, получают ее покровительство, улучшение условий ведения бизнеса, дополнительную рекламу. Другая часть участвует в подписании и не обладает связями, не получает каких-либо явных выгод. В случае несогласия с требованиями власти у бизнеса все же есть возможности для уклонения от накладываемых дополнительных обязательств. Дело в том, что тотальный контроль власти над бизнесом серьезно затруднен. Например, бизнес в принципе может уклониться от выполнения обязательств, накладываемых на него телефонограммами распорядительного характера о перечислении средств на специально открываемые целевые счета администраций городов, от соблюдения заключаемых с властью соглашений и т.п.

В целом, в рамках локального институционального проектирования происходит формирование специфических локальных, частично формализованных норм местного характера. Неформальные правила, возникшие на муниципальном уровне, «подстраиваются», формализуясь. При этом между локальными нормативными актами и федеральным законодательством зачастую возникают очевидные противоречия. Повсеместное применение практик привлечения бизнеса к дофинансированию территории с параллельным формированием образа «социально-ответственного предпринимателя» и «хорошего социального партнера» ведет к формированию особого типа правил – «законоподобных» норм, суть которых заключается в явном наложении односторонних формально выраженных обязательств на одну из сторон (бизнес) и неявном интересе этой стороны к подобного рода соглашениям. К значимым экономическим ресурсам власти, позволяющим ей сегодня влиять на бизнес, относятся: предоставление налоговых льгот; государственный и социальный заказ; введение единого налога на вмененный доход; предоставление региональных преференций (землеотводы, разрешение на застройку) [21].

Компенсация несоответствия сложившихся социальных практик правовым нормам отчасти происходит путем постепенного включения элементов социальных практик (инициируемых властью) в восприятие хозяйствующих субъектов. В это восприятие фактически закладывается принятие требований власти как закона (или нормы права), которое существенно снижает издержки принуждения. Если говорить о существующих социальных практиках привлечения бизнеса к решению проблем городского развития, то нельзя сказать, что в среде представителей бизнес-структур существует полное согласие с этими обязательствами. Тем не менее, оно в целом есть, так как бизнес осознает невозможность решения муниципалитетами за свой счет даже основных инфраструктурных проблем территорий. На это указывают результаты соответствующих опросов [4].

По А. Познеру, право определяется как система приказов, подкрепляемая принудительной силой государства. Для того, чтобы приказ стал правом [14]:

- с ним должны согласиться те, кому он адресован;
- он должен трактовать одинаково всех, кто находится в аналогичных позициях, по всем признакам, имеющим отношение к приказу;
- он должен быть публичным;
- должна присутствовать процедура, посредством которой устанавливается истинность любых фактов, необходимых для применения приказа в соответствии с его условиями.

Если использовать данный перечень признаков права для анализа неформальных практик в современной России, то можно наблюдать динамику развития институтов взаимодействия власти и бизнеса и их переход в разряд общепринятых, а впоследствии и формальных. Практики решения социально-экономических проблем за счет средств бизнеса первоначально возникли в отдельных городах в форме персонифицированного торга власти с отдельными предпринимателями. Впоследствии они получили развитие и постепенно формализовались в соглашениях о социальном партнерстве (теперь уже соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, заключаемые на год) между бизнесом и властью, которые являются особой разновидностью контракта, и соответственно, имеют «законоподобный» характер. Это хорошо иллюстрируется сложившейся в Кемеровской области системой подобных соглашений.

Общее Соглашение между администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей» дополняется не только протоколами, расширяющими его действие, но и Соглашениями между администрацией области (муниципалитетом) с конкретными предприятиями. Кроме того, происходит раздел сфер влияния региона и муниципалитетов, как в отношении субъектов бизнеса, так и в регулируемых соглашениями вопросах. В соглашениях, заключаемых на муниципальном уровне, начинают указываться сроки и размеры дофинансирования территорий (например, указываются стоимость, объемы выделяемого предприятиями угля и сроки его предоставления населению и т.д.). Таким образом, формируются новые социальные практики, закрепляющиеся с помощью законоподобных норм.

Все вышесказанное позволяет утверждать, что если в 1990-х – начале 2000-х годов на федеральном уровне шло конституирование институтов, способствующих созданию системы норм либерального характера («правильных» рыночных институтов), то на муниципальном и региональном уровне наблюдалось сопротивление их вводу. Оно проявилось в двух тенденциях. С одной стороны, на всех уровнях, включая федеральный, шла подстройка правил в виде деформализации в интересах обеспечения до-

финансирования территорий и формировалось значительное расхождение между формальными и неформальными институтами. Благодаря этому часть реальных социальных практик взаимодействия власти и бизнеса оказалась вне поля действия формальных институтов. С другой стороны, с начала 2000-х годов осуществлялась подстройка правил в виде формализации отдельных институтов взаимодействия власти и бизнеса на муниципальном и региональном уровнях в рамках локального институционального проектирования. Появились законоподобные нормы, которые не регламентируются действующим законодательством, а иногда вступают в противоречие с ним. «Законоподобные» нормы, по сути, являются неким промежуточным этапом в развитии «правил», стремящегося и достигающего, зачастую, уровня «закона». В этом проявляется специфика возникновения и подстройки путем формализации правил «снизу» в условиях постпереходной экономики России

ЛИТЕРАТУРА

1. Анализ развития межбюджетных отношений и сбалансированности консолидированных бюджетов регионов в 2007 году. – М.: Центр фискальной политики, 2006. С. 86. <http://www.fpcenter.ru/>.
2. Ермилова Г. Политика местных властей как фактор развития бизнеса (взгляд предпринимателей) // Материалы III Международной конференции «Экономическое развитие регионов – основа имиджа России». М., 2005. Режим доступа: http://www.tpprf.ru/ru/main/business/news_current.shtml?2005/10/20051024-22890.html.
3. Концепция стратегии развития Кузбасса до 2025 года. Режим доступа: <http://www.ako.ru/Ekonomik/program.asp?n=0&sn=1>.
4. Курбатова М.В., Левин С.Н., Апарина Н.Ф. Взаимодействие власти и бизнеса на муниципальном уровне: практики, сложившиеся в Кемеровской области // Экономическая социология. 2005. Т. 6. № 2. С. 50-68. <http://www.ecsoc.msses.ru/>.
5. Курбатова М.В., Левин С.Н. Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса // Вопросы экономики. 2005. №10. С 119 - 131.
6. Курбатова М.В., Левин С.Н. Деформализация правил взаимодействия власти и бизнеса // Модернизация экономики и государство: В 3 кн. / Отв. ред. Г. Ясин; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2007. Кн.3. С. 256-263.
7. Логинова Е. В знак взаимодействия // Деловой Кузбасс. 2008. 22 января. Режим доступа: <http://delkuz.ru/content/view/4928/179/>.
8. Например: *Распоряжение* администрации г. Белово № 753-р от 02.07.2002. «О дополнительных мероприятиях в городской план подготовки к 60-летию образования Кемеровской области и 65-летию г. Белова» (исполнители: ИП и директора предприятий); *Постановление* № 280-п от 12.12.2005 «О социальном развитии поселка Бачатский на 2006-2008 гг.» рекомендовать руководству ОАО УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Угольные активы», ОАО «Кузбассвязьуголь», ООО «КРУ «Строй-Сервис» выделить денежные средства на выполнение работ, согласно плана мероприятий «О социальном развитии поселка Бачатского на 2006-2008 гг. (пункт 3).
9. Олейник А.Н. Институциональная экономика. М.: ИНФРА М, 2002. 704 с.
10. Экономические субъекты постсоветской России (институциональный анализ) / Под ред. д.э.н., проф. Р.М. Нуреева. Серия «Научные доклады». № 24. М.: Московский общественный научный фонд, 2001. 804 с.
11. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ. Перспективные траектории // Экономика и мат. методы. 2006. Т. 42, № 1. С. 3-18.

12. Попова И.П. Обзор работы секции: При каких условиях начинают работать формальные правила в социально-экономической сфере? // Куда идет Россия? Формальные институты и реальные практики. IX Ежегодный Международный симпозиум. 18-19 января 2002. Интерцентр, Московская высшая школа социальных и экономических наук. Режим доступа: <http://www.ecsoc.ru/>

13. Постановление Администрации г. Белово Кемеровской области № 96-п от 11.05.2005 «Об утверждении «Плана мероприятий социально-экономического развития п. Грамотеино на 2005-2008 гг.»».

14. Познер Р. А. Экономический анализ права: В 2-х т. / Пер. с англ. под ред. В.Л. Тамбовцева. СПб.: Экономическая школа, 2004. Т. 1. 978 с.

15. Радаев В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. М.: ГУ ВШЭ, 2003. 325 с.

16. Радаев В.В. Экономическая социология: Новые подходы к институциональному и сетевому анализу. М.: РОССПЭН, 2002. 280 с.

17. Сербина И. Мэр Березовского требует деньги у фирм Березовского // Известия. 2003. 22 марта. – Режим доступа: <http://www.izvestia.ru/community/article29073>.

18. Соглашение между администрацией Кемеровской области и угольными компаниями Кузбасса «О совместных действиях по решению социальных задач и повышению благосостояния людей» // Деловой Кузбасс. 2004. 8 августа. С. 4-5.

19. Стасив Л. Рука об руку // Кузбасс. 2001. 5 января.

20. Тамбовцев В. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. 1998. № 5. С. 29-40.

21. Фридман Ю. Бизнес и власть: поиски консенсуса // Деловой Кузбасс. 2008. 22 января. – Режим доступа: <http://delkuz.ru/content/view/4937/179/>.

22. Чернявский А., Вартанов К. Финансовая децентрализация и местное самоуправление в годы реформ // Вопросы экономики. 2003. №10. С. 94-107.

23. Шестоперов О.М. Динамика поступлений, распределение по уровням бюджета и роль налогов на совокупный доход в муниципальных бюджетах в 2004-2005 гг.: Ежегодный информационно-аналитический доклад. / О.М. Шестоперов, А.Г. Литвак, А.М. Шестоперов. М., 2006. 36 с.

24. Режим доступа: <http://www.advis.ru/cgi-bin/new.pl?63C05709-CB50-B740-A883-3986780B00B9>.