

Филипп СЛЕЗНОВ

ОТКРЫТОСТЬ ВНУТРЕННЕГО РЫНКА КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ РОССИИ ДЛЯ ВНЕШНИХ КОМПАНИЙ

За последнее время заметно выросло внимание к состоянию предпринимательского климата и его влиянию на процессы социально-экономического развития территории. Несмотря на это, проблема количественных измерений отдельных институтов общества является крайне слабо изученной в научной среде. В статье дается оценка уровня открытости внутренних рынков крупнейших городов России как одного из компонентов их предпринимательского климата. Оценка осуществлена на основе анализа структуры уставного капитала крупнейших компаний. Рассматриваются основные факторы формирования барьеров входа на рынок российских городов для внешних по отношению к ним компаний.

Ключевые слова: открытость рынков, предпринимательский климат, административные барьеры, институциональные измерения, города России

JEL: R12

Степень открытости внутреннего рынка территории¹ является принципиально важной составляющей качества *предпринимательского климата*. Она выступает своего рода фильтром для потенциальных компаний-инвесторов на начальной стадии осуществления ими инвестиционной деятельности, т.е. ограничивает изначальный круг организаций, которые могут вести экономическую деятельность на конкретной территории. Однако, анализируя состояние предпринимательского климата на различных территориальных уровнях, подавляющее число исследователей ограничиваются лишь рассмотрением политики органов власти в сфере предпринимательства. При этом характеристика самого предпринимательского сообщества зачастую опускается или рассматривается как некий отдельный компонент, который не связан с интегральной оценкой предпринимательского климата [1, С. 34–36, 39–42; 2, С. 65–68].

¹ В настоящей статье под степенью открытости внутреннего рынка понимается возможность для компании из другого государства, региона или муниципального образования по отношению к рассматриваемой административно-территориальной единице начать осуществлять экономическую деятельность на данной территории.

**Особенности количественной оценки уровня открытости
внутреннего рынка**

Административные барьеры входа на внутренний рынок могут носить как *формально* определенный характер, т.е. прямой запрет или ограничение на осуществление той или иной деятельности для конкретных организаций, имеющих строгие характеристики (чаще всего определенную страну происхождения, регистрации и т.п.), так и *неформальный*, который, в свою очередь, может быть обусловлен как дополнительными издержками осуществления взаимодействия с властными структурами, так и чисто рыночными механизмами. Например, при саморегулировании отдельного рынка некоторыми крупными компаниями или их объединениями [3, С. 73–110, 129].

По этой причине в качестве индикатора состояния институтов предпринимательства на определенной территории мы предлагаем использовать дискретную характеристику *структуры уставного капитала* компаний. Выявление в этой структуре внешних по отношению к ней участников² может косвенно отражать степень открытости внутреннего рынка для других экономических агентов.

Можно предположить, что (при прочих равных условиях) в городе, в котором доля компаний с участием внешнего капитала по отношению к их общему числу выше, степень открытости его внутреннего рынка больше, чем в городе, где данный показатель имеет меньшие значения.

При рассмотрении структуры уставного капитала компаний города можно не учитывать субъекты малого предпринимательства, поскольку в большинстве случаев их уставной капитал имеет внутреннее происхождение, т.е. получаемые по ним данные не будут влиять на итоговые результаты. В дополнение к этому считается, что региональные и местные органы власти в гораздо меньшей степени имеют предрасположенность к оппортунистическим действиям в отношении субъектов малого предпринимательства. А на отраслевом рынке, на который они выходят, складывается более конкурентная среда, что делает маловероятным формирование административных барьеров при саморегуляции [4, С. 93–96; 5, С. 139–152].

По этим причинам основные различия в степени открытости внутренних рынков крупнейших городов страны могут быть определены *по структуре капитала ее крупнейших участников*, т.к. средние и малые компания имеют незначительное влияние на формирование дифференциации между городами и не создают общей картины в этой сфере.

При анализе доли компаний с участием внешнего капитала из рассмотрения нами был исключен капитал из офшорных зон, т.к. это приводило бы к завышению итоговых значений для отдельных городов. За основу списка государств и отдельных территорий, которые являются офшорами, был взят Приказ Минфина России от 13 ноября 2007 г. № 108н «Об утверждении Перечня государств и зависимых террито-

² В случае городов это компании или физические лица из других государств, из других субъектов РФ и из других муниципальных образований того же региона.

рий, предоставляющих льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающих раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорные зоны)». Этот перечень был дополнен 4 государствами и зависимыми территориями, признанными таковыми другими финансовыми институтами (Международным валютным фондом, Всемирным банком и др.), — это специальный административный район Гонконг, Республика Кипр, Великое Герцогство Люксембург и Республика Сингапур.

При формировании общей выборки компаний для проведения оценки степени открытости рынков крупнейших городов России (в данной статье — с населением свыше 500 тыс. чел.) для внешних инвесторов была рассмотрена структура владения капиталом 100 крупнейших по выручке компаний, зарегистрированных на территории анализируемых городов³. Таким образом, всего рассмотрено 3700 компаний крупнейших городов страны (см. рис. 1).

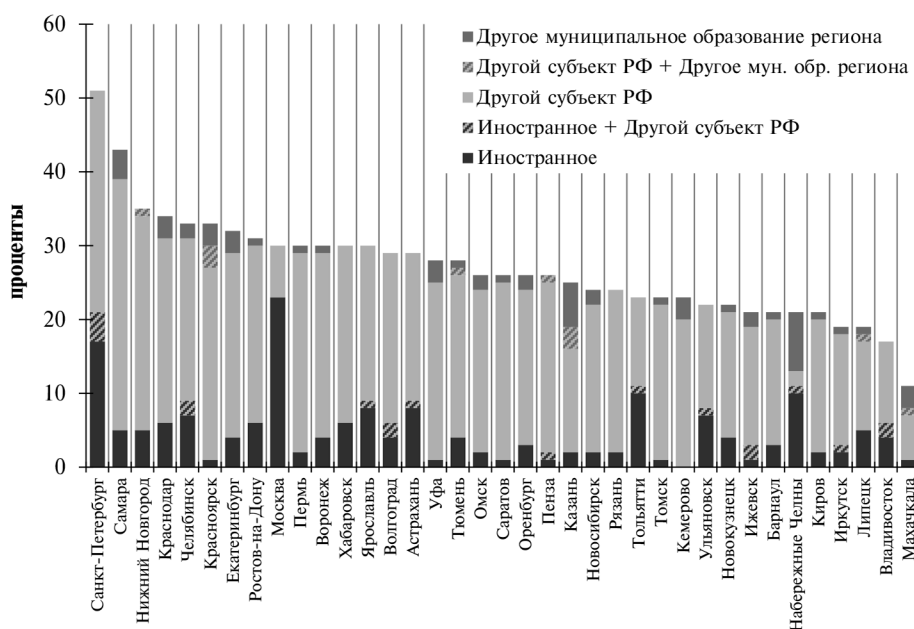


Рис. 1. Доля компаний крупнейших городов России с участием внешнего капитала к общему числу крупнейших по выручке компаний выборки на конец 2017 г.

Источник: рассчитано автором.

Компания признавалась с участием внешнего капитала, если его суммарная доля составляла 10% и более, т.е. при условии, что внешний держатель имеет влияние на процесс принятия решения внутри организации.

³ Перечень крупнейших компаний составлен на основе данных бухгалтерской отчетности, данных о структуре владения уставным капиталом компаний системы «СПАРК-Интерфакс», а также на основе открытых данных самих организаций, размещенных в сети Интернет.

*Текущая ситуация и факторы детерминации открытости
внутренних рынков крупнейших городов России*

Общий вид дифференциации крупнейших городов по доле компаний с участием внешнего капитала имеет нормальное распределение: по данному показателю четко прослеживаются города-лидеры и города-аутсайдеры. Из совокупной выборки крупнейших компаний по всем крупнейшим городам России на конец 2017 г. в своей структуре имеют внешний капитал 996 компаний из 3700, т.е. около 27% от общего числа.

Вместе с тем заметны значительные различия в структуре внешнего капитала компаний по источнику происхождения даже среди городов со схожими конечными значениями показателя. В общей выборке основная доля внешнего капитала крупнейших компаний *приходится на капитал из других субъектов Федерации* — 76,8% от общего числа компаний с участием внешнего капитала.

Во всех городах с высокой долей капитала из других субъектов Федерации — Санкт-Петербурге (34%), Самаре (34%), Нижнем Новгороде (30%), Красноярске (29%), Перми (27%) — отмечается повышенная роль внешнего участия российских топливно-энергетических компаний, которые имеют значительные активы в данных городах. В случае Санкт-Петербурга дополнительный вес имеет фактор влияния московских бизнес-структур в различных сферах деятельности, а не только доминирование нефтегазовых компаний.

Более интересная ситуация наблюдается, наоборот, в тех городах, где доля капитала из других субъектов Федерации заметно ниже, чем в остальных. К их числу можно отнести прежде всего Набережные Челны (3%), Москву (7%), Махачкалу (7%), Владивосток (13%), Липецк (13%). В этих случаях можно говорить об определенных барьерах для прихода внешнего капитала на территорию города: это административные барьеры входа на рынок со стороны *органов власти* соответствующих регионов и муниципальных образований в национальных республиках в составе России и барьеры со стороны самого *предпринимательского сообщества*.

В первом случае можно констатировать наличие национального протекционизма в первую очередь на республиканском уровне. В крупнейших городах России, которые входят в состав национальных республик, — Казани, Уфе, Ижевске, Махачкале, Набережных Челнах — отмечается заметно более низкое значение доли капитала из других субъектов Федерации, чем в остальных городах: 13,8% против 21,8%. При этом подобного рода национальный протекционизм распространяется преимущественно именно на капитал из других регионов России [6, С. 218–228].

На иностранный капитал подобные административные барьеры, как правило, не распространяются, что находит свое отражение в средних значениях его доли в сравнении с прочими городами. Кроме того, поскольку указанный протекционизм исходит от региональных органов власти, а не от городских, то в таких городах не отмечается и спада доли капитала из других муниципальных

образований данного региона. Наоборот, в этих городах он имеет повышенную роль, что указывает на более развитые институты внутрирегиональной кооперации.

Во второй группе городов с пониженной долей капитала из других субъектов Федерации барьеры формируются в большей степени на уровне саморегулирования компаний, т.е. без значительного участия органов власти различного уровня. Хотя такое участие и может наблюдаться в случае административного предпринимательства (как, например, во Владивостоке), оно не играет ключевой роли.

В случае менее крупных городов можно говорить о превалировании *отраслевых сговоров на местном рынке*, которые отчасти унаследованы от периода конца 1990-х — начала 2000-х гг. В них прослеживается создание барьеров входа на территорию города преимущественно за счет нерыночных методов воздействия, что увеличивает финансовые издержки (прежде всего в части формирования коррупционных отношений) для внешних компаний [7, С. 474–509].

В более крупных городах, таких как Москва и Санкт-Петербург, генезис барьеров для входа внешних инвесторов лежит уже в сфере рыночных механизмов, а именно за счет *более конкурентной среды городов*. Как следствие, значительно меньшая доля компаний способна удовлетворять подобным высоким конкурентным критериям.

Для некоторых городов повышенное значение имеет *иностраный капитал*. В целом по общей выборке 5,2% компаний из числа крупнейших имеют в своей структуре капитал из других стран. Коэффициент детерминации в данном случае равен 0,192, что, безусловно, ниже, чем для капитала из других субъектов Федерации (0,788). Тем не менее отдельные выбросы от общего распределения городов объясняются именно участием иностранного капитала.

Два очевидных лидера по доле иностранного капитала и, соответственно, его роли в формировании открытости рынков — это Москва и Санкт-Петербург, где доля капитала компаний из других государств доходит до 23 и 21% соответственно. Данные значения *выше средних по стране почти в 4 раза*, что верифицирует «особое» положение данных городов. Основным детерминирующим фактором в случае Москвы и Санкт-Петербурга выступает то, что большая часть всех международных организаций в качестве точек входа на рынок не только непосредственно России, но также и стран бывшего Советского Союза выбирают именно эти два города [8, С. 58–73]. Более высокая «проницаемость» двух городов для иностранного капитала обусловлена получением определенной ренты столичного положения в сочетании с более выгодным транспортно-логистическим положением.

Повышенная относительно среднероссийского уровня роль иностранных компаний отмечается и в двух других городах — Тольятти и Набережных Челнах, — в которых доля компаний с участием иностранного капитала составляет по 11% в каждом из них. Здесь

подобная ситуация обусловлена отраслевой спецификой экономики городов — доминированием предприятий автомобилестроения. В Тольятти это ПАО «АвтоВАЗ», в Набережных Челнах это ПАО «КамАЗ», которые сами имеют иностранное участие. Кроме этого, в число крупнейших компаний данных городов входят и многие производители автокомпонентов, которые во многих случаях являются подразделениями зарубежных компаний.

Дополнительный фактор повышенной доли иностранного капитала для Тольятти и Набережных Челнов — наличие на смежных территориях достаточно успешных особых экономических зон промышленно-производственного типа. Эффект от этого проявляется, главным образом, в снижении трансакционных издержек поиска информации о данных городах для иностранных компаний и налаженных отраслевых каналов связи.

Во всех остальных крупнейших городах России доля компаний с участием иностранного капитала находится на среднем уровне — около 4%. Отдельные флуктуации показателя обусловлены в значительной степени отраслевой спецификой. В городах с большей ролью обрабатывающих производств в структуре экономики, как правило, эта доля незначительно выше. При этом влияние экономико-географического положения городов относительно границ с другими государствами на рассматриваемый показатель практически не отмечается.

Последним по значимости источником внешнего капитала являются *другие муниципальные образования* региона, в котором расположен тот или иной город. Присутствие такого капитала в 1,8% среди всех компаний выборки указывает на крайне низкий уровень развития экономических связей и предпринимательской кооперации на внутрирегиональном уровне в России.

Заметное влияние внутрирегионального внешнего капитала отмечается только в двух крупнейших городах Республики Татарстан — Казани и Набережных Челнах, где его доля достигает до 6 и 8% соответственно. При этом внутрирегиональные связи не ограничены взаимодействием только указанных городов — в обоих из них присутствует капитал из других населенных пунктов Республики: Нижнекамска, Елабуги, Альметьевска и др. В сочетании с низкой долей компаний с участием капитала из других регионов России подобная ситуация демонстрирует основную ориентацию бизнеса на локальный республиканский рынок с проявлением протекционизма по отношению к внешним компаниям.

Фактор наличия в регионе нескольких крупных экономических центров в случае показателя доли компаний с участием капитала из других муниципальных образований субъекта Федерации *не играет значимой роли*. За исключением Татарстана подобная более-менее сильная внутрирегиональная связь отмечается между Красноярском и Норильском в Красноярском крае (доля компаний Красноярска с участием капитала из Норильска составляет 6%) и в меньшей степени между городами Дагестана.

В остальных случаях — между Самарой и Тольятти, между Кемерово и Новокузнецком и др. — подобного взаимодействия не отмечается. Напротив, в отдельных случаях оно стремится к нулю (как в случае с Тольятти). В подобной ситуации можно говорить о *местном экономическом протекционизме*, который обусловлен конкуренцией между ключевыми региональными центрами за внешние инвестиционные ресурсы [9, С. 366–368].

В целом показатель доли компаний с участием внешнего капитала выступает неплохим критерием оценки степени открытости внутренних рынков городов как одного из элементов предпринимательского климата. Качество данного показателя несколько снижается за счет косвенного влияния на него структуры экономики того или иного города, а также его положения в иерархии социально-экономического развития. Однако полученные итоговые значения и внутренняя структура самого показателя не детерминируются только этими факторами. Наоборот, ключевое влияние имеют отдельные *локальные институты предпринимательства* на территории, которые формируют генеральное распределение.

Список литературы

1. Баранов А.Ю., Малков Е.С., Полищук А.И., Рохлиц М.Д., Сюняев Г.Р. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ // Вопросы экономики. 2015. № 2. С. 69–103.
2. Fisher P. Grading Places: What Do the Business Climate Rankings Really Tell Us? / Second Edition. Washington, DC: GJF, 2003.
3. Аузан А.А., Крючкова П.В. Административные барьеры в экономике: институциональный анализ. М.: ИИФ «СПРОС-КонфОП», 2002.
4. Русских А.Ю. Предпринимательский климат в России: современные проблемы малого и среднего бизнеса // Правовое поле современной экономики. 2013. № 9. С. 92–98.
5. Porter M.E. Regions and the New Economics of Competition // Global City-Regions: Trends, Theory, Policy. Oxford University Press, 2001.
6. Зубаревич Н.В. Взаимоотношения бизнеса и власти в регионах России // Россия 2013. Ежегодный доклад Франко-российского аналитического центра «Обсерво». Париж [б.и.], 2013.
7. Российская коррупция: уровень, структура, динамика. Опыты социологического анализа / под ред. А.Г. Сатарова. М.: Фонд «Либеральная миссия», 2013.
8. Зотова М.В. Трансформация крупных городов России в центры макрорегионального влияния / дисс. ... канд. геогр. наук. М., 2007.
9. Кузнецова О.В., Кузнецов А.В., Туровский Р.Ф., Четверикова А.С. Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / под ред. О.В. Кузнецовой. 3-е изд. М.: ЛИБРОКОМ, 2013.

THE OPENNESS OF THE LARGEST RUSSIAN CITIES' DOMESTIC MARKET FOR THE EXTERNAL COMPANIES

Recently, the attention to the business climate condition and its impact on the processes of socio-economic development of the territory has grown significantly. However, the problem of quantitative measurements of separate institutions of the society is extremely poorly studied in the scientific community. The article provides the assessment of the largest Russian cities' domestic markets openness level as one of the components of their business climate. The assessment has been carried out basing on the analysis of the largest companies' authorized capital structure. The paper has summarized the main factors, forming entry barriers to the Russian cities' market for external companies.

Key words: openness of markets, entrepreneurship climate, administrative barriers, institutional measurements, cities of Russia

JEL: R12

Дата поступления — 20.06.2018 г.

СЛЕЗНОВ Филипп Владимирович

главный эксперт;

Государственное бюджетное учреждение «Аналитический центр
г. Москвы» / ул. Новый Арбат, д. 11/1, г. Москва, 119019.

e-mail: philippsv@mail.ru

SLEZNOV Filipp V.

Chief Expert;

State Budgetary Institute Moscow Analytical Center / 11/1, Novy Arbat
Str., Moscow, 119019.

e-mail: philippsv@mail.ru

Для цитирования:

Слезнов Ф. Открытость внутреннего рынка крупнейших городов России для внешних компаний // Федерализм. 2018. № 3. С. 179–186.