

# Мобильность компаний в конкурентной экономике

С.Г. ВАЖЕНИН, кандидат экономических наук, Институт экономики Уральского отделения РАН, Екатеринбург. E-mail: [svazhenin@mail.ru](mailto:svazhenin@mail.ru)

В статье исследованы истоки, выявлены тенденции и оценены последствия «созидательного разрушения» на рынке хозяйствующих субъектов. Проанализирован вход новых компаний и выход с рынка старых компаний по видам экономической деятельности, формам собственности, а также по регионам России в конкурентной среде.  
*Ключевые слова:* мобильность компаний, вход и выход компаний с рынка, оборачиваемость компаний, институциональная среда

## Феномен мобильности компании в экономическом пространстве

Конкурентная экономика инициирует создание новых фирм и содействует их активной деятельности, пока они остаются конкурентоспособными. Она беспощадно избавляется от компаний, которые теряют способность саморазвиваться и приспосабливаться к рыночным изменениям. В 1920–1930-е годы ротация предприятий в индексе Standard and Poor's (S&P) составляла около 1,5% в год (компании, попавшие в S&P, могли рассчитывать на сохранение своих позиций в нем в среднем в течение 65 лет), проведенная экстраполяция данных за предшествующие периоды позволяет утверждать, что к концу 2020 г. средняя продолжительность пребывания компаний в индексе S&P сократится примерно до 10 лет (сегодня – 20 лет)<sup>1</sup>.

В настоящее время вхождение на рынок и уход с рынка в значительной степени обусловлены соответствующей «разрешительной» или «показательно-наказательной» практикой<sup>2</sup>. Укреплению институциональных основ конкуренции способствуют следующие меры: – ликвидация и ограничение количества посреднических организаций, многие из которых связаны с региональными и местными властями или с криминальными сообществами;

<sup>1</sup> Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение: Почему компании, «построенные навечно», показывают не лучшие результаты, и что надо сделать, чтобы поднять их эффективность. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 23–25, 173.

<sup>2</sup> Пузанов С.А., Важенин С.Г., Сухих В.В. Через доверие к долгожительству в экономике // Журнал экономической теории. – 2005. – № 3.

– обеспечение в законодательном и административном порядке доступа новых субъектов рынка к объектам федеральной и региональной производственной инфраструктуры; – последовательное сокращение перечня лицензируемых видов экономической деятельности; – принятие прогрессивных правил ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности для повышения прозрачности предпринимательских структур. Мировой опыт реформ свидетельствует, что число вновь созданных компаний растет, когда регулирование смягчено, а административный процесс упрощен. Повышение конкурентоспособности определяется созданием новых, высокоэффективных и технологичных организаций, не обремененных наследием устаревшей технической базы и тяжелым финансовым положением. Однако создание новых предприятий тормозится недостаточно благоприятным инвестиционным климатом, высокими административными барьерами, ужесточением доступа к инфраструктуре (инженерные и транспортные коммуникации, энергообеспечение), дефицитом квалифицированных кадров<sup>3</sup>.

Значимым этапом деятельности компаний становится их ликвидация. Важно, каким способом она осуществляется: добровольная или по решению суда, либо банкротство (конкурсное производство). Своевременным является вопрос о защите прав предприятий на жизнь. Так, Г. Клейнер считает необходимым законодательно зафиксировать суверенность предприятия как субъекта экономики<sup>4</sup>. Причем неправомерная ликвидация компании в результате злого умысла другого лица (группы лиц) должна считаться преступлением, равно как считается таковым посягательство на жизнь человека. В России банкротство зачастую используется не как способ прекращения бизнеса, а для получения контроля над интересующим предприятием (организация ликвидируется как юридическое лицо, но одновременно регистрируется новая, в которую «перекачиваются» все ценные активы ликвидируемой).

<sup>3</sup> Российская промышленность на перепутье: что мешает нашим фирмам стать конкурентоспособными // Вопросы экономики. – 2007. – № 3. – С. 8.

<sup>4</sup> Клейнер Г. Суверенитет предприятия // Экономика и жизнь. – 2004. – № 41. – С. 1.

Право на ошибку в бизнесе и реализация этого права в условиях эффективного процесса банкротства являются гарантом того, что человеческие и финансовые ресурсы страны будут использованы наиболее рационально. Выход из бизнеса нежизнеспособных предприятий в 1990-х годах обеспечил дополнительно 19% роста производства на Тайване, 23% – в Корею и 39% – в Индонезии<sup>5</sup>.

## Мониторинг вступления на рынок новых компаний и ухода старых

Мониторинг включает в себя анализ частоты образования новых организаций и закрытия старых по разным видам экономической деятельности, формам собственности и территориям страны. Для этого рассчитываются ежегодные темпы входа на рынок новых и ухода с рынка старых организаций, а также общая оборачиваемость организаций (вход и выход с рынка в процентах к общему числу).

Средний темп оборачиваемости компаний в экономике развитых стран за последние 10 лет составил порядка 20%, т.е. около 1/5 всех фирм каждый год меняется (в России – 14%). При этом темп входа новых компаний на рынок в среднем составлял около 12% (в России – 10%), а выхода старых – 8% (в России – 4%). Заметим, что темпы входа и выхода фирм хорошо коррелируются во всех отраслях для всех экономически развитых стран<sup>6</sup>. В то же время анализ данных о «перемешивании фирм» фиксирует превышение темпов входа над темпами выхода компаний с рынка, что объясняется процессом «созидательного разрушения» (по Й. Шумпетеру), при котором замена организаций обуславливается готовностью участвовать в конкурентной борьбе.

Также мониторинг организаций на рынке хозяйствующих субъектов должен включать оценку выживаемости организаций в различные периоды их жизненного цикла<sup>7</sup>. Высокая

<sup>5</sup> Бизнес в 2006 году. Создание рабочих мест / Пер. с англ.: Всемирный банк. – М.: Изд-во «Весь Мир», 2006. – С. 82.

6 Факторы роста на уровне фирм // Проблемы теории и практики управления. – 2005. – № 5. – С. 83–84.

7 Широкова Г.В. Жизненный цикл организации: концепции и российская практика. – 2-е изд. – СПб.: Изд-во «Высшая школа менеджмента»; Изд. дом С.-Пб. – гос. ун-та, 2008.

корреляция между входом и выходом организаций с рынка – это не только результат замены старых организаций новыми, но и следствие ликвидации большого количества организаций в начальный период их функционирования на конкурентном рынке.

Статистика американских и европейских рынков за последние 100 лет, а также развития российского рынка за 10 лет убедительно свидетельствует о том, что около 80% компаний в течение 2-го и 3-го года существования испытывают непреодолимые сложности в своем развитии и закрываются. Выживаемость новых организаций в течение 10 лет не превышает 5%<sup>8</sup>. Чаще всего первый временной кризис (2–3-й год их существования) вызывается факторами, связанными с финансовой устойчивостью организаций, а второй (6–8-й год деятельности) – проблемами управления.

В России растет численность хозяйствующих субъектов. С 2001 по 2012 гг. (здесь и далее – данные на первое января) число учтенных в Статистическом реестре «Росстата» организаций увеличилось на 1520 тыс. (в 1,5 раза). За 2004–2012 гг. ускоренно росло количество организаций таких видов экономической деятельности, как «производство и распространение электроэнергии, газа и воды» (в 2,5 раза), «транспорт и связь» (в 2,0 раза), «рыболовство, рыбоводство» (в 1,7 раза), «операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг» (более чем в 1,6 раза). Одновременно существенно сократилось число организаций в «сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве» (минус 142 тыс., или на 44%), а также «обрабатывающих производств» (на 7%) и в «образовании» (на 6%).

В структуре распределения организаций по видам экономической деятельности прослеживаются продолжающиеся уже более двух десятилетий рыночные преобразования. Так, существенно сократилось присутствие на рынке организаций, относимых к реальному сектору экономики: доля организаций сельского хозяйства снизилась за период с 2004 г. по 2012 г. с 7,8% до 3,7%, а обрабатывающих производств – с 10,5% до 8,3%.

<sup>8</sup> Качалов И. Три ключевых параметра развития кризисов компаний // Управление компаний. – 2002. – № 10. – С. 61.

Организации торговли, операций с недвижимым имуществом, строительства, транспорта и связи, напротив, укрепили свои позиции на рынке хозяйствующих субъектов: их совокупная доля выросла с 61,7% до 70,0%.

Произошло заметное снижение количества организаций, занимающихся научными исследованиями и разработками. Если на 2004 г. в России их было 72,1 тыс., то уже в 2012 г. – только 42,9 тыс. (их доля упала с 1,6% до 0,9%). Происходят процессы объединения и укрупнения организаций, создания межрегиональных научно-исследовательских объединений и др., но ситуация требует прояснения.

Изменилась и структура распределения учтенных в Статистическом регистре организаций по формам собственности. Общее количество организаций государственной и муниципальной форм за анализируемый период несколько снизилось (на 52,5 тыс.), частной формы – выросло на 926,9 тыс. (в 1,3 раза), а смешанной российской собственности – сократилось на 81,6 тыс. В результате доля организаций государственной и муниципальной формы собственности в 2012 г. составила 7,3% от общего количества, предприятий частной формы собственности – 85,6% и смешанной формы – 1,0%.

Отметим дифференциацию структуры организаций по формам собственности в разрезе отдельных видов экономической деятельности. Вполне объясним высокий удельный вес организаций государственной и муниципальной форм собственности в таких видах экономической деятельности, как «государственное управление и обеспечение военной безопасности», «образование», «здравоохранение и предоставление социальных услуг». Растет доля государственных и муниципальных организаций, занятых предоставлением коммунальных, социальных и персональных услуг. Объяснение этому – заметная активизация деятельности муниципалитетов по оказанию разнообразных услуг гражданам.

Государственные и муниципальные предприятия сдают свои позиции частным организациям в таких видах экономической деятельности, как «производство электроэнергии, газа и воды», «транспорт и связь», а также «финансовая деятельность».

В экономике современной России преобладают организации частной формы собственности. Наибольший рост демонстрирует инфраструктурный сектор. В то же время уменьшается доля таких организаций в торговле и общественном питании, вследствие влияния насыщения рынка небольшими торговыми организациями и заметной активности на территории России национальных торговых сетей. А снижение доли частных организаций в сфере финансов, кредита, страхования и пенсионного обеспечения обусловлено ужесточением ряда нормативных документов, регламентирующих их создание и функционирование.

В целом по Российской Федерации в большинстве видов экономической деятельности наблюдается стабильный ежегодный рост вновь зарегистрированных организаций, за исключением образования, здравоохранения, предоставления социальных услуг и организаций, осуществляющих научные исследования и разработки. За 2001–2011 гг. общее количество вновь зарегистрированных организаций составило 4,733 млн (в среднем – по 430 тыс. ежегодно).

Более 60% вновь зарегистрированных компаний приходится на «оптовую и розничную торговлю...» и «операции с недвижимым имуществом...». В общем количестве заметны также организации строительства и обрабатывающих производств, транспорта и связи, а также занятые предоставлением прочих коммунальных, социальных и персональных услуг.

Одновременно с регистрацией новых заметен рост официально ликвидированных организаций. Всего за 2001–2011 гг. с российского рынка хозяйствующих субъектов ушло 1,954 млн организаций (в среднем за год – 178 тыс.).

Безусловными лидерами по абсолютному количеству ухода с рынка (как и по входу) являются организации оптовой и розничной торговли, за ними следуют предприятия сельского хозяйства, обрабатывающих производств, операций с недвижимостью (суммарная доля – около 70%).

Выделим **особенности структуры входа на рынок новых организаций по видам экономической деятельности**: • тенденция к росту доли организаций строительства, транспорта и связи, а также осуществляющих операции

с недвижимым имуществом, вызванная в основном коммерческой привлекательностью для частного капитала этих видов экономической деятельности;

- снижение среди вновь зарегистрированных доли организаций промышленности, образования, научных исследований и разработок. Это обусловлено их «избытком» в советской экономике, а также преобладанием государственных и муниципальных форм собственности в этих сферах.

**Особенности структуры официально ликвидированных организаций по видам экономической деятельности:**

- рост доли организаций управления, строительства, оптовой и розничной торговли и проводящих операции с недвижимостью, который определен естественным отбором наиболее конкурентоспособных, с рынка «вытесняются» не способные адаптироваться к меняющейся экономике;
- большой удельный вес организаций сельского хозяйства можно объяснить значительным снижением государственной поддержки длительное время убыточно работающих предприятий. Высокая интенсивность ухода с рынка организаций здравоохранения, физической культуры и спорта – это соответствующая реакция на проводимые рыночные преобразования и неопределенную позицию государства.

В России наблюдается последовательный рост общей оборачиваемости (вход и выход с рынка) компаний как в целом по экономике страны, так и по большинству основных видов экономической деятельности: в 2001 г. этот показатель составлял 12,0%, а в 2011 г. – 17,6% к общему числу. При этом если среднегодовой вход на рынок новых компаний в процентах к общему числу организаций за этот период существенно не изменился, то среднегодовой выход с рынка старых организаций – значительно вырос.

Динамика поведения организаций по видам экономической деятельности на российском рынке хозяйствующих субъектов за 2004–2011 гг. представлена в табл. 1. Отметим сохраняющуюся дифференциацию среднегодовой общей оборачиваемости организаций по видам экономической деятельности. У лидирующих организаций «производство и распределение электроэнергии, газа и воды» этот показатель составил 21,7%, у аутсайдеров – в сфере «образование» – всего 5,7%.

**Таблица 1. Среднегодовая динамика поведения организаций РФ по видам экономической деятельности на рынке хозяйствующих субъектов за 2004–2011 гг., % к общему числу организаций**

Вид экономической деятельности	Вход на рынок новых	Выход с рынка старых	Общая оборачиваемость (вход и выход с рынка)
Всего	10,4	4,8	15,2
В том числе:			
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	4,	8,1	712,8
Рыболовство, рыбоводство	9,	5,3	815,1
Добыча полезных ископаемых	12,	5,8	718,5
Обрабатывающие производства	8,	4,9	913,8
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	16,8	4,9	21,7
Строительство	12,	4,7	417,1
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования	11,3	5,1	16,4
Гостиницы и рестораны	11,	3,8	014,8
Транспорт и связь	13,	3,6	717,3
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	12,0	3,6	15,6
Образование	2,	2,8	95,7
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	7,8	3,8	11,6
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	7,2	5,2	12,4

Источник табл. 1–4: рассчитано по данным «Росстата».

Сравнительный анализ среднегодового входа новых организаций на рынок и выхода старых с рынка позволяет сделать ряд выводов.

Во-первых, коэффициент выхода старых компаний с рынка отличается меньшей дифференциацией по видам экономической деятельности, чем входа на рынок новых. Это говорит о новаторстве входящих на рынок организаций, тогда как среди выбывающих преобладают однотипные.

Во-вторых, коэффициенты выхода старых, как правило, существенно ниже коэффициентов входа новых компаний на

рынок. Поскольку принятие решения об официальной ликвидации организации является более продуманным и взвешенным, чем создание нового бизнеса.

В-третьих, в числе лидеров по значению обоих коэффициентов – организации таких видов экономической деятельности, как «добыча полезных ископаемых» и «производство и распределение электроэнергии, газа и воды». Высокая оборачиваемость таких компаний свидетельствует об интенсивно проходящем процессе адаптации к новым условиям хозяйствования в этих секторах экономики.

В-четвертых, организации образования и здравоохранения имеют сравнительно низкие коэффициенты входа и выхода. Подобная ситуация сохранится и в ближайшей перспективе, так как эти виды деятельности можно отнести к группе «демографически» устойчивых предприятий («долгожителей»), среди которых преобладают организации государственной формы собственности.

В-пятых, как правило, наименьшие значения коэффициентов выхода с рынка и наибольшие значения коэффициентов входа демонстрируют организации тех видов деятельности, которые имеют ярко выраженную рыночную природу.

В-шестых, динамичность поведения организаций по формам собственности говорит о стабильно высокой оборачиваемости организаций частной собственности, а также смешанной российской и иностранной, которая в 1,7–1,8 раза выше оборачиваемости организаций муниципальной собственности и собственности субъектов РФ (табл. 2).

Добавим, что компании тех видов экономической деятельности, которые демонстрируют сравнительно высокую активность входа на рынок новых организаций, вносят заметный вклад в производство ВВП и отличаются высокой динамикой его роста.

С вступлением на рынок новых организаций и уходом старых тесно связан процесс повышения доли прибыльных и снижения доли убыточных организаций, роста сальдированного финансового результата (прибыль минус убыток). Мобильность компаний выступает заметным экономическим процессом, активно включенным в обеспечение экономического роста страны и отдельных ее регионов.

**Таблица 2. Среднегодовая динамика поведения организаций РФ по формам собственности за 2004–2011 гг., % к общему числу организаций**

Собственность	Вход на рынок новых	Выход с рынка старых	Общая оборачиваемость (вход и выход с рынка)
Всего	10,4	4,8	15,2
В том числе:			
Российская	10,4	4,8	15,2
Из нее: государственная	3,1	6,1	9,2
Из нее: федеральная	3,2	7,5	10,7
собственность субъектов РФ	3,0	5,0	8,0
муниципальная	4,2	3,7	7,9
частная	11,4	4,7	16,1
смешанная российская	5,1	6,6	11,7
Иностранная	10,3	3,5	13,8
Совместная российская и иностранная	11,1	4,2	15,3

### Региональные особенности мобильности компаний в современной России

Процесс «созидательного разрушения», когда новые организации непрерывно заменяют отсталые и старые, имеет свои особенности не только по видам экономической деятельности или формам собственности хозяйствующих субъектов, но и ярко выраженную дифференциацию в экономическом пространстве, в региональном формате. Заметные региональные особенности вступления на рынок новых компаний и ухода старых прослеживаются как среди федеральных округов Российской Федерации, так и между отдельными субъектами РФ внутри одного округа.

Прежде всего, отметим рост вступления на рынок новых организаций по всем федеральным округам. И хотя более половины общероссийского входа на рынок новых организаций приходится на Центральный и Северо-Западный федеральные округа, заметна тенденция укрепления позиций организаций восточной части России. Доля новых компаний из Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов в общероссийском количестве вступивших на рынок организаций выросла с 23,5% в 2001 г. до 25,3% в 2011 г.

В основе этой тенденции лежит активизация экономического развития Урала, Сибири и Дальнего Востока.

На протяжении 2001–2011 гг. наблюдается рост абсолютного количества официально ликвидированных организаций. При этом сохраняются территориальные особенности выбытия компаний с рынка. Заметна тенденция к снижению доли восточных макрорегионов РФ и росту доли Центрального и Северо-Западного федеральных округов. Так, доля Уральского, Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, вместе взятых, в 2001 г. составляла 34,0%, а в 2008 г. – 27,5%. Доля же Центрального и Северо-Западного федеральных округов, напротив, возросла за этот период с 26,3% до 45,5%. Среди причин, объясняющих данную ситуацию, преобладают отраслевые особенности «продолжительности жизни» хозяйствующих субъектов.

За 2001–2011 гг. в целом по Уральскому федеральному округу (УФО) количество вновь зарегистрированных организаций превысило 423 тыс., причем практически каждое второе (49,3%) новое предприятие приходится на Свердловскую область, а каждое четвертое – на Челябинскую. Число официально ликвидированных организаций за тот же период – 159 тыс., а среди лидеров – Свердловская (73 тыс.) и Челябинская (40 тыс.) области. В целом по РФ на долю УФО за 2001–2011 гг. пришлось 8,9% вновь зарегистрированных организаций и 8,1% – официально ликвидированных.

С 2001 по 2011 гг. общая оборачиваемость организаций имела тенденцию к росту во всех без исключения федеральных округах и в большинстве субъектов Российской Федерации. Наиболее высокое ее значение сохраняется в последние годы в Сибирском, Дальневосточном и Приволжском федеральных округах. Эти же федеральные округа лидируют по среднегодовому выходу с рынка старых организаций. Лидером по входу новых компаний среди федеральных округов является Уральский, а внутри него тон задают индустриально развитые Свердловская и Челябинская области (табл. 3).

Региональные различия в мобильности компаний объясняются рядом факторов, среди которых – специфические особенности существующего потенциала территории (сырьевая и отраслевая специализация, уровень инфраструктурно-

**Таблица 3. Среднегодовая мобильность организаций в среднем за 2001–2011 гг., % к общему числу организаций**

Федеральный округ	Вход на рынок новых	Выход с рынка старых	Общая оборачиваемость (вход и выход с рынка)

Российская Федерация	10,1	4,0	14,1
Центральный	10,2	2,8	13,0
Северо-Западный	10,3	2,9	13,2
Южный	7,9	4,7	12,6
Северо-Кавказский	7,3	4,2	11,5
Приволжский	10,4	5,3	15,7
Уральский	11,3	4,1	15,4
Курганская обл.	7,7	5,5	13,2
Свердловская обл.	12,6	4,1	16,7
Тюменская обл.*	9,9	3,8	13,7
Ханты-Мансийский АО	9,4	2,9	12,3
Ямало-Ненецкий АО	9,5	3,9	13,4
Челябинская обл.	11,2	4,1	15,3
Сибирский	10,9	5,7	16,6
Дальневосточный	10,4	5,5	15,9

\* Включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа

го обустройства, имидж и репутация и т.д.), развитость институциональной среды, место и роль в общероссийском разделении труда<sup>9</sup>. Однако анализ данных о «перемешивании организаций», как правило, указывает на высокие темпы входа новых компаний на рынок в более устойчивых, динамично развивающихся регионах. В основном общая оборачиваемость организаций зависит от насыщения рынка хозяйствующих субъектов малыми предприятиями, организациями с участием иностранного капитала, а также от интенсивности процессов слияния и поглощения организаций.

Мировой экономической кризис определил снижение уровня мобильности компаний в 2008–2009 гг. Приведенные

<sup>9</sup> *Важенина И.С., Важенин С.Г.* Имидж, репутация и бренд территории // ЭКО. – 2008. – № 8; *Майер С.И., Важенина И.С., Важенин С.Г.* Институциональные преобразования в экономике Уральского федерального округа // Экономика региона. – 2007. – № 2.

в таблице 4 данные убедительно говорят о том, что он сильнее всего «ударил» по индустриально развитым Челябинской и Свердловской областям, в которых уровень оборачиваемости компаний за рассматриваемый период упал практически вдвое. При этом снижение входа на рынок новых компаний было менее резким, чем выхода с рынка старых.

**Таблица 4. Общая оборачиваемость компаний в 2006–2011 гг. (вход и выход с рынка), % к общему числу организаций**

Регион	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Российская Федерация	18,9	19,0	15,4	13,1	14,2	17,6
Уральский федеральный округ	21,6	22,7	17,3	13,8	14,7	18,4
Курганская область	17,7	16,0	16,6	13,9	12,3	16,3
Свердловская область	24,3	26,4	18,5	15,4	15,7	16,9
Тюменская область*	17,2	17,3	14,8	11,8	14,8	18,9
Ханты-Мансийский АО	16,4	13,7	11,4	8,7	14,4	16,5
Ямало-Ненецкий АО	13,6	14,2	13,6	15,8	14,5	24,9
Челябинская область	21,9	22,8	17,9	12,8	13,4	20,9

\* Включая Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа

Экономический кризис не инициирует активность входа на рынок новых компаний. Но посткризисный период будет тем успешнее, чем благоприятнее будут условия для ведения бизнеса, чем перспективнее будет регуляторная система входа на рынок новых компаний.

Представляет интерес исследование «Ведение бизнеса в России-2012»<sup>10</sup>. В нем опубликованы количественные показатели, характеризующие регулирование предпринимательской деятельности в 30 городах<sup>11</sup> по состоянию на ноябрь 2011 г. Города были отобраны Министерством экономического развития РФ по критериям: степень урбанизации, численность населения, экономическая активность, политическое и географическое разнообразие и пр. В России на субнациональном

<sup>10</sup> Выполнено по заказу Министерства экономического развития РФ Группой Всемирного банка. URL: <http://doingbusiness.org/subnational>

<sup>11</sup> Ульяновск, Саранск, Владивосток, Ростов-на-Дону, Казань, Калуга, Ставрополь, Ярославль, Сургут, Иркутск, Петрозаводск, Киров, Омск, Выборг, Владивосток, Волгоград, Воронеж, Тверь, Калининград, Томск, Самара, Санкт-Петербург, Хабаровск, Екатеринбург, Пермь, Мурманск, Кемерово, Якутск, Новосибирск, Москва.

уровне рассматриваются нормы регулирования, касающиеся четырех стадий жизни бизнеса: регистрация предприятий, получение разрешений на строительство, подключение к системе электроснабжения и регистрация собственности. Выбор указанных стадий обусловлен тем, что описываемые ими составляющие предпринимательской деятельности регулируются законодательством (в том числе местным) и характеризуются различной практикой правоприменения.

**Регистрация предприятий.** В 30 рассматриваемых городах она требует прохождения в среднем 9 процедур, занимает 23 дня и обходится в 2,3% от дохода на душу населения. Проще всего зарегистрировать компанию в Санкт-Петербурге, сложнее – в Сургуте.

Количество процедур варьируется от 7 в Кирове, Мурманске, Перми, Петрозаводске, Санкт-Петербурге, Ставрополе, Якутске и Ярославле до 12 во Владикавказе. Необходимый срок меняется от 16 дней в Калининграде до 33 в Екатеринбурге. Средняя стоимость регистрации в размере 2,3% от дохода на душу населения (от 1,7% в Казани до 3% – в Хабаровске и Сургуте) ставит Россию в ряд 30

стран с самой низкой стоимостью регистрации предприятия. Так как размер пошлины за регистрацию определяется федеральным законодательством, местные отклонения обусловлены разницей в тарифах на услуги банков, нотариусов и изготовителей печатей.

Для **получения разрешения на строительство** склада и подключение его к коммунальным сетям в Мурманске придется пройти 16 процедур, в Сургуте, Калининграде и Иркутске – по 17, а в Казани и Хабаровске – по 32, в Москве – 47. Такие расхождения связаны с различиями в регулировании, преимущественно на этапе подготовки к строительству. Различия в сроках – от 5 месяцев в Сургуте до года и более в Волгограде, в Москве – 392 дня и Твери – 448 дней – обусловлены сложностью регулирования выдачи разрешений в различных городах. Стоимость получения колеблется от 40% от дохода на душу населения в Казани, 46–47% – в Ульяновске и Кирове до 298% и 418% – в Выборге и Самаре. Варьирование затрат связано с разной стоимостью подключения к коммунальным сетям и проведения топографических и геодезических исследований.

Для **подключения к системе электроснабжения** российские предприниматели должны пройти от 6 до 10 процедур, которые занимают от 4 месяцев во Владикавказе и Саранске до 1 года в Екатеринбурге. Самый сложный этап – это согласование проекта. Он может включать несколько посещений регулирующих органов и занимать от 30 дней в Сургуте до 129 – в Мурманске и Петрозаводске. Подключение склада к электросети в среднем обходится в 661,5% от дохода на душу населения – это больше, чем в Бразилии (130%), Турции (624%) или Китае (641%). Стоимость присоединения включает тарифы распределительных компаний, а также расходы на привлечение частных фирм для подготовки проекта и проведения работ по подключению. В Омске и Ростове-на-Дону эта стоимость составляет – 112% и 115% от дохода на душу населения, дороже всего оно обходится в Самаре и Москве – 1153% и 1825% (114,3 и 183,6 тыс. долл. США).

**Регистрация прав собственности** в России проста и относительно недорого. Предприниматели проходят в среднем 4 процедуры в течение 35 дней и оплачивают сумму в размере 0,23% от стоимости имущества за передачу прав на недвижимость, что соответствует средним показателям для стран ОЭСР – 5 процедур и 31 день. В 18 из 30 исследованных городов требуется только 3 процедуры: проверка прав собственности, данных о покупателе и продавце и регистрация передачи права на недвижимое имущество в Росреестре. В других городах проводятся 1 или 2 дополнительные процедуры. Тарифы на регистрацию в России – одни из самых низких в мире: от 0,2% от стоимости имущества в 26 из 30 городов до 0,5% в Калининграде и 0,4% в Якутске, что гораздо ниже среднего показателя для стран ОЭСР – 4,4% от стоимости имущества.

Анализ результатов исследования «Ведение бизнеса в Рос-сии-2012» убеждает в том, что мобильность компаний и экономики в целом во многом определяются прогрессивностью институциональной среды формирующегося экономического пространства.