

Роль развития рынка коммерческой недвижимости в Москве

А.С.ХАЛИМОН

Государственный университет управления

Ключевые слова: малое и среднее предпринимательство, поддержка предпринимательства, аренда коммерческой недвижимости, рынок коммерческой недвижимости, моделирование рынка

Адрес для корреспонденции: andy-x@yandex.ru

За последние годы в условиях неблагоприятной общей экономической ситуации (экономический и финансовый кризис, меняющаяся политическая обстановка, бюрократия, коррупция, отрицательное отношение к предпринимателям со стороны как потребителей, так и потенциальных партнеров, недостаток информации, опыта, понимания «культуры» бизнеса) возрастает актуальность рассмотрения основ развития рынка коммерческой недвижимости и его управления. Очевидно, что дальнейший экономический рост, декларируемый как основная стратегия в России, невозможен без адекватного изменения рынка недвижимости, т.к. он стимулирует рост производств строительных материалов, движение финансовых капиталов, внутреннее потребление, увеличение использования энергоресурсов, трудовых ресурсов и т.д.

Среди указанных слабых сторон требуется определить наиболее существенные, на которые в первую очередь следует направить усилия органов власти в области поддержки предпринимательства.

В большинстве случаев малый бизнес первоначально стремится минимизировать затраты, что определяется ограниченностью ресурсов. Но наиболее уязвимым моментом являются первые периоды функционирования компании. Появляясь на рынке, предприятию не гарантируют востребованность предлагаемого продукта или услуги, по крайней мере, в объемах, достаточных для самоокупаемости. Данное явление не является обязательным следствием ошибок планирования, а может являться результатом реакции потребителей. В этой ситуации даже минимальные общие издержки, являющиеся постоянной затратной составляющей, могут стать губительными для будущего успеха предприятия.

Учитывая данные факты, требуется отметить, что именно регулирование постоянных издержек в первые периоды становления предприятия является одной из наиболее приоритетных задач органов власти.

Одной из наиболее крупных издержек малого предприятия на первых стадиях его существования является оплата стоимости арендных площадей, услуг за энергоносители, налоговые отчисления, отчисления заработной платы, высокий процент кредита.

Весь объем имеющихся приспособленных для аренды площадей выкуплен и принадлежит крупным собственникам. Небольшое число собственников позволяет удерживать средний уровень цен на рынке аренды коммерческой недвижимости на достаточно высоком уровне, позволяющем использовать данные помещения крупным компаниям, но исключаяем из полноценных отношений малый и средний бизнес. Данная ситуация усугубляется ещё и тем фактом, что если объемы вводимых новых помещений и пропорциональны приращению количества бизнесов, то цены по-прежнему остаются на том же уровне.

Интересы арендаторов и арендодателей прямо противоположны. Собственник площадей устанавливает правила, которые часто меняются по ходу взаимоотношений, что

ХАЛИМОН Андрей Сергеевич

В 2007-2009 гг. — финансовый аналитик в фирме ООО «МАФ-МАФ». До 2010 г. занимал должность ведущего инженера в ОАО «Газавтоматика» ОАО «Газпром», разрабатывал и внедрял SAP систему в ОАО «Газпром». С 2010 г. — ведущий программист в ООО «Инновационные бизнес технологии», в обязанности входит автоматизация АЗК ОАО «Башнефть», ОАО «Газэнергосеть», ОАО «Роснефть». С 2009 г. — аспирант кафедры экономической кибернетики Государственного университета управления.

ведет к дополнительным непредвиденным издержкам.

Оперируя начальными малыми средствами, представители малого и среднего бизнеса вынуждены идти на выставляемые условия сделки, ведущие к рискам по кредитам, по договорам аренды и связанные с ростом тарифов, налогов и т.д., что во многом предопределяет тот процент «выживших», который на сегодня статистически известен.

Важность поддержки малого предпринимательства частично определяется соотношениями долей малого бизнеса в ВВП развитых стран и в России. Данная статистика свидетельствует о важной роли малого бизнеса в экономиках ведущих производителей и о недостаточности развитости последнего в Российской Федерации.

Доля малых предприятий в общем количестве предприятий колеблется от 97,6% (США) до 99,3% (Германия); на малых предприятия занято от 50,1% (США) до 69,3% (Япония) работающего населения, создается от 52% (США) до 57% (Германия) ВВП [4]. Показатели уровня развития малого предпринимательства в России значительно ниже: доля в ВВП — около 12%, доля работников в общей численности занятых — 18,9%, доля малых предприятий — примерно 40% от общего количества предприятий. При этом доминируют малые предприятия, занятые в оптовой и розничной торговле — 42% и сфере операций с недвижимостью (риэлтерские услуги и арендный бизнес) — 18% [5]. Однако еще более неутешительные показатели в сфере малого инновационного бизнеса: лишь около 0,6% малых предприятий в России занимаются этим видом экономической деятельности.

Малый бизнес — неотъемлемая и важнейшая часть развивающейся экономики, в котором непосредственное участие принимают органы власти. Задачами органов власти является определение критериев достаточности развития малого бизнеса, мер поддержки предпринимательства, уровня вмешательства в рыночные отношения, оценка эффективности последних.

При реализации Государственной программы «Стимулирование экономической активности на 2012-2016 гг.» важное значение придается развитию малого и среднего предпринимательства, для чего разработана специальная подпрограмма.

Подпрограмма «Развитие малого и среднего предпринимательства в городе Москве на 2012-2016 гг.» направлена на поддержку всех субъектов малого и среднего предпринимательства. Поскольку малые и микропредприятия обеспечивают высокий процент занятости населения и оборота, на них будет направлена большая часть усилий и ресурсов в рамках подпрограммы.

В подпрограмме развития предпринимательства на период с 2012 по 2016 г. были поставлены следующие задачи:

- Обеспечение устойчивого развития малого и среднего предпринимательства, в том числе микропредприятий и индивидуальных предпринимателей.
- Увеличение вклада малого и среднего предпринимательства в экономику города Москвы.
- Увеличение числа занятого населения в малом и среднем предпринимательстве.
- Создание эффективной системы поддержки малого и среднего предпринимательства.
- Улучшение условий для осуществления предпринимательской деятельности.
- Стимулирование малых и средних предприятий города Москвы к повышению прозрачности своей деятельности и созданию необходимых для этого условий.

Объем бюджетных ассигнований подпрограммы на период 2012-2016 гг. составляет 18 млн руб. (в том числе за счет средств федерального бюджета — 5 млн руб., за счет средств бюджета города Москвы — 13 млн руб.).

В целом предполагается разделение данного бюджета по 6 основным направлениям поддержки (с учётом конкретных мероприятий; таблица).

Очевидно, что распределение средств происходит неравными долями. Естественно, что в отсутствие конкретного обоснования суммы определялись затратным путём. В частности, средства, направляемые на реализацию второго и третьего мероприятия («Имущественная поддержка МСП и развитие инфраструктуры поддержки субъектов МСП» и «Обеспечение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам»), составляют существенную долю (50% от всего предполагаемого бюджета), однако не ясен эффект от данных конкретных мероприятий, что вызывает сомнения в их необходимости.

Часто для предпринимателей аренда площадей — это единственный возможный путь получить необходимое помещение для начала и дальнейшего развития своего бизнеса, и он продиктован тем, что невозможно приобрести недвижимость из-за высокой ее стоимости, отсутствия капитала и высоких кредитных процентных ставок банков.

Выбор нужного подходящего варианта, определение актуальности рыночной цены объекта, а также оформление всей необходимой документации и решение других сложных вопросов, связанных с подбором необходимого помещения и его арендой или покупкой, сможет осуществить только знающий профессионал, который оградит от возможных ошибок и недоразумений, существенно уменьшит возможность риска, тем более в условиях явного дефицита площадей.

Отсутствие научных разработок, соответствующих российским условиям, в области рынка недвижимости для коммерческих организаций говорит не столько о несовершенной системе управления компаниями, сколько о несовершенстве первоначального

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛАНИРУЕМОГО БЮДЖЕТА, НАПРАВЛЯЕМОГО НА ПОДДЕРЖКУ МАЛОГО БИЗНЕСА, С УЧЁТОМ КОНКРЕТНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

Статус	Наименование государственной подпрограммы	Расходы, тыс. руб.					Доля, %
		2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	
Подпрограмма 3	Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) в г. Москве на 2012-2016 гг.	2 400 000	2 500 000	2 600 000	2 700 000	2 800 000	100
Мероприятие 3.1	Формирование благоприятной деловой среды предпринимательской деятельности	336 000	349 000	362 960	376 000	390 000	13,95
Мероприятие 3.2	Имущественная поддержка субъектов МСП и развитие инфраструктуры поддержки субъектов МСП	600 000	626 000	651 040	677 000	703 000	25,06
Мероприятие 3.3	Обеспечение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам	600 000	625 000	650 000	675 000	700 000	25
Мероприятие 3.4	Содействие в продвижении продукции на российский и зарубежные рынки	240 000	249 600	258 584	270 000	280 000	9,99
Мероприятие 3.5	Подготовка, переподготовка, повышение квалификации кадров и консультирование субъектов МСП	384 000	399 400	415 376	430 000	447 000	15,97
Мероприятие 3.6	Поддержка начинающих субъектов МСП	240 000	251 000	261 040	272 000	280 000	10,03

формирования рыночной структуры рынка недвижимости в целом. До недавнего времени объективная необходимость в подобных разработках отсутствовала по причине доминирования спроса над предложением, т.е. реализации рынка продавца и арендодателя, когда любое производимое количество товаров могло быть поглощено рынком. В таких условиях компании не задумывались над проблемой поиска клиентов, клиенты сами активно искали подходящий вариант и, невзирая на явно завышенные цены, осуществляли покупки или брали в аренду недвижимое имущество. Но ничто в рыночной экономической системе не может функционировать в динамике несбалансированно. До 2008 г. в этот сектор интенсивно направлялись инвестиции предпринимателей, и рынок принимал образ рынка совершенной конкуренции, где отдельно взятая компания не могла оказать существенного влияния на установившуюся рыночную цену объектов недвижимости. Но очередной финансово-экономический кризис вызвал резкое сокращение спроса на объекты недвижимости, и на рынке стало существовать избыточное количество компаний, предлагающих сходные товары. С конца 2008 г. (после полного отсутствия покупательского спроса, связанного с высокими инфляционными ожиданиями населения России) можно с уверенностью сказать, что в секторе недвижимости сформировался рынок покупателя или арендатора. Конкурентная борьба между компаниями значительно усиливается, и поэтому требования к качеству управления фирмой и его персоналом, к точности информации для принятия решений резко возросли.

О некотором росте инвестиционной активности Москвы в настоящее время, после кризисного спада, свидетельствует изменение с 2011 г. международным агентством «Fitch Ratings» прогноза долгосрочного инвестиционного рейтинга Москвы в иностранной и национальной валюте со стабильного на позитивный. Напомним, что данный рейтинг был установлен после назначения нового мэра и создания нового правительства города в 4 квартале 2010 г. на уровне «BBB», что подразумевает хорошую кредитоспособность, низкие ожидания по кредитным рискам, адекватную способность своевременно погашать финансовые обязательства.

При этом агентство оценило высокий уровень предпринимательского климата в Москве, повысив национальный долгосрочный рейтинг с «AA+(rus)» до «AAA(rus)» со стабильным прогнозом, т.е. до наивысшего уровня, присваиваемого по национальной рейтинговой шкале стране с «наивысшей» кредитоспособностью. Как правило, данный рейтинг присваивается всем финансовым обязательствам, выпущенным или гарантированным государством.

Данные рейтинги характеризуют экономику города как устойчивую, а также говорят об улучшении бюджетных показателей, низком уровне долга и высокой ликвидности. В то же время рейтинги учитывают медленное восстановление снизившихся налоговых доходов и ожидаемое увеличение условных обязательств ввиду финансирования капиталовложений в инфраструктуру.

Следовательно, необходимость проработки проблем, связанных с прогнозированием доход-

ности инвестиционных фирм, функционирующих на рынке недвижимости арендного бизнеса, продиктована сложившейся политической, экономической и социальной обстановкой. Недостатки обобщения информации о состоянии рынка, поведении конкурентов, потребностях потенциальных клиентов может привести к потере конкурентоспособности и, как итог, полному разорению — банкротству компании.

Сейчас доля поступлений от налога на прибыль всех организаций в структуре бюджета города Москвы составляет около 48,4% (в том числе крупных предприятий с налогом на имущество, земельным налогом и т.д.). Поступления налогов от малого и среднего бизнеса в структуре поступлений составили незначительный процент. После решения хотя бы части обозначенных проблем сегодняшнего функционирования малого и среднего бизнеса наполняемость бюджета города значительно улучшится. При положительном развитии предпринимательства изменится структура

занятости, структура бизнеса в целом. Возрастающая роль коммерческой недвижимости в экономике города позволит использовать ее предпринимателями для создания производств, осуществления инновационных проектов, расширения и разнообразия среды торговли, авторемонтных, транспортных, бытовых, информационных и других услуг.

Резюмируя сказанное, можно сформулировать основную проблему формирования мероприятий по поддержке малого бизнеса в области арендных отношений как отсутствие инструментальных средств моделирования рынка аренды для обоснования принимаемых управленческих решений с позиции их рационализации. Новизна и сложность решения этой проблемы требуют разработки методологических основ моделирования рынка аренды коммерческой недвижимости, снижения процентных ставок банков, регулирования цен на энергоносители (электроэнергию, газ, топливо), снижения налогового бремени.

The role of the development of the market of the commercial real estate in Moscow

A.S. Khalimon, State University of Management

In the author's opinion, the measures on support of small business in the sphere of lease relations in Russia are stochastic and the main problem is the lack of tools for simulation of market rent for the justification of managerial decisions from the position of their rationalizing.

Key Words: *small and medium entrepreneurship, support for entrepreneurship, lease of commercial real estate, commercial real estate market, market modeling*

Corresponding address: andy-x@yandex.ru

1. Денисов А.Ю., Жданов С.А. Экономическое управление предприятием корпорацией. М., 2002. 416 с.
2. Список рейтингов Аналитической группы «Fitch» по международным региональным финансам. www.fitchratings.ru.
3. Государственная программа города Москвы «Стимулирование экономической активности» на 2012-2016 гг. www.mos.ru.
4. Основные характеристики систем государственной поддержки и развития малого и среднего предпринимательства зарубежных стран. www.allmedia.ru.
5. Малое и среднее предпринимательство в России — 2010 г.: Стат. сб. / Росстат. М., 2010.
6. Доходы бюджета города Москвы. www.budget.mos.ru/project_income.

Помощь частному и семейному бизнесу

Как и любой другой бизнес, частные и семейные предприятия (ЧСП) стремятся к уменьшению бюрократизма, укреплению экономической стабильности, снижению процентных ставок, стимулированию занятости, созданию более эффективной налоговой и правовой системы, а также обеспечению инвестиций в инфраструктуру.

Представители ЧСП также хотят видеть более адресную поддержку своего сектора со стороны государства.

Первоочередным объектом внимания является система налогообложения. ЧСП во многом объединяет стремление к упрощению налогового режима. В частности, когда дело касается налогов на прирост капитала и наследование, частные предприниматели хотят, чтобы государство обеспечило им более эффективный и менее затратный процесс передачи бизнеса наследникам. Зачастую стоимость, которую создает для бизнеса целое поколение, затем размывается налогами, которые вынуждено платить поколение наследников. Именно поэтому правительство Германии изменило систему выплаты налога на наследование при передаче бизнеса, существенно сократив или вообще отменив всякие платежи, если одна семья владеет активами на протяжении 5 лет, соблюдая при этом определенные требования в отношении фонда оплаты труда.

Частный и семейный бизнес также хотел бы видеть увеличение числа финансовых льгот и налоговых послаблений для молодых компаний, дополнительных грантов и поощрительных мер для поддержки научно-исследовательской деятельности и инвестиций в новые технологии.

На многих рынках практически отсутствует поддержка частного и семейного бизнеса.

ЧСП также способны гораздо более эффективно лоббировать политические вопросы, влияющие на их деятельность, и организовывать коллективные объединения для того, чтобы добиться более ощутимой поддержки. Есть большие неиспользованные возможности для международного сотрудничества таких объединений частных компаний, которое позволит обмениваться передовым опытом и изучать доказавшие свою эффективность передовые идеи. Например, организация «Family Business Network» реализует новый проект, который позволяет младшим членам семьи какой-либо частной компании краткосрочно стажироваться в другой частной или семейной фирме, нередко в другом регионе или другом сегменте бизнеса.

По материалам проведенного РwС в 2012 году исследования частного и семейного бизнеса