Н.Е. Калашникова

ОПТИМИЗАЦИЯ КОНКУРЕНТНЫХ МЕХАНИЗМОВ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

КАЛАШНИКОВА Наталья Евгеньевна – главный специалист префектуры Юго-Западного административного округа Москвы (e-mail: kalashnikovane@rambler.ru)

Аннотация. *Статья посвящена социально-экономическим вопросам оптимизации конкурентных механизмов инвестиционной деятельности в сфере строительства объектов нежилого назначения. Представлен анализ ряда социологических исследований и собственное исследование в данной сфере.*

Ключевые слова: *конкуренция, инвестиции, оптимизация конкурентных механизмов, объекты нежилого назначения, приобретение земельных участков в аренду и в собственность.*

В условиях макроэкономической нестабильности, дефицита бюджетных средств, снижения уровня прожиточного минимума населения и постоянно растущей инфляции одной их главных задач органов исполнительной власти Российской Федерации всех уровней должно стать формирование благоприятной среды, способствующей повышению эффективности использования инвестиционных ресурсов, а также формирование устойчивого положительного инвестиционного климата.

Конкуренция в сфере строительства объектов нежилого назначения – один из социальных процессов в рамках социологии рынков (одного из направлений экономической социологии).

Из проведенных ВЦИОМ социологических исследований[1] и статистических показателей конкуренции и инвестиционной деятельности в сфере строительства в Российской Федерации (данные Росстата за 2008 г.)[2] следует, что оптимизация конкурентных механизмов инвестиционной деятельности в данной сфере оказывает большое влияние на развитие и устойчивое функционирование субъектов малого и среднего предпринимательства Москвы, являющихся основой развития экономики в целом. При этом одну из главных ролей играют взаимоотношения органов исполнительной власти с существующими и потенциальными инвесторами как социальной группой.

[1] Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России [Электронный ресурс]: http://www.opora.ru/analytics/our-efforts/2006/11/28/usloviya-i-faktory-razvitiya-malogo-predprinimatelstva-v-regi.

[2] См.: Строительство в России. 2008 : стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – С. 213.

Социальную же роль рынка недвижимого имущества трудно переоценить, так как она состоит в удовлетворении физиологических, психологических, интеллектуальных и других потребностей людей, а также является значимой составляющей в любой национальной экономике и важнейшей составной частью национального богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынок труда, рынок капитала, рынок товаров и услуг и другие во многом базируются на нем.

Конкуренция как социальный процесс начинает изучаться в рамках экономической социологии в одном из ее направлений – социологии рынков, разрабатываемом В. Радаевым. По его определению, «конкуренция – это действия двух или более участников рынка, нацеленные на получение одного и того же ограниченного ресурса, доступного при определенных усилиях с их сторон»[1].

По мнению исследователей, сложность выявления факторов оптимизации конкурентных механизмов инвестиционной деятельности в сфере строительства объектов нежилого назначения заключается в том, что эти факторы носят латентный характер и во многом связаны со сложившейся практикой государственного управления в России, в то время как экономический результат инвестиционной деятельности очевиден[2].

Так, по результатам собственного социологического исследования, целью которого являлось изучение оптимизации конкурентных механизмов инвестиционной деятельности в сфере строительства объектов нежилого назначения в Москве как формы поддержки малого и среднего предпринимательства, были опрошены столичные предприниматели и государственные служащие. Они дали оценку факторов оптимизации конкурентных механизмов инвестиционной деятельности в сфере строительства объектов нежилого назначения. Для решения задач исследования была сформирована стихийная выборка, представляющая около двадцати малых и средних московских предприятий, занимающихся инвестиционной деятельностью в сфере градостроительства.

Результаты анкетирования были обработаны с помощью статистического пакета SPSS 11.5. В ходе анкетирования было опрошено 79% мужчин и 21% женщин. Распределение респондентов по уровню образования следующее: экономическое – 37%; техническое – 32; юридическое – 16; другое – 16%. В качестве респондентов выступали руководители предприятий: собственники и наемные менеджеры.

В разных отраслях примерно равное количество опрошенных определяют, что крайне сложно приобрести помещение в собственность – в про-

---

[1] *Радаев, В.* Социология рынков: к формированию нового направления. – М., 2003. – С. 320.

[2] См.: *Масленников, И.Б.* Институционализм инвестиционной привлекательности // Эко. – 2002. – № 3. – С. 30–37.

изводстве – 78%, в торговле – 79, в сфере услуг – 79%. Приобрести помещение в аренду для предпринимателей легче, но от отрасли это не зависит – в производстве 53%, в торговле и сфере услуг – по 50%[1]. Такая же картина и с получением финансирования из различных источников.

Треть опрошенных предпринимателей (36%), высоко оценивающих успешность своего бизнеса, утверждают, что не испытывают проблем с приобретением площадей в аренду. Что касается респондентов, оценивающих свои успехи в бизнесе достаточно низко, то среди них выше доля не испытывающих трудности с арендой недвижимости (67%). В целом большинство опрошенных, независимо от оценки своего финансового состояния, оценивают получение помещений в аренду как достаточно сложный (или практически невозможный) процесс.

Что касается оценки респондентами шансов приобрести земельный участок в собственность или аренду для строительства объектов нежилого назначения, то ответы инвесторов распределились следующим образом:

– (респонденты, оценивающие состояние своего бизнеса как неустойчивое): 33% считают это невозможным, 50% достаточно сложным и только 17% опрошенных считают, что приобретение земельного участка в аренду достаточно легко;

– (респонденты, оценивающие состояние своего бизнеса как устойчивое): 45% считают это невозможным и 55% достаточно сложным.

Оценивая политику властей и местного самоуправления в отношении предприятий малого бизнеса, стоит подчеркнуть, что среди предпринимателей, оценивающих финансовое состояние своего бизнеса как устойчивое, ниже доля респондентов, считающих, что органы власти мешают развитию малых предприятий. При этом в Москве основной проблемой, связанной с приобретением помещений в аренду, является ее высокая стоимость и недостаток информации о помещениях. Абсолютное большинство опрошенных отметили, что практически невозможно (84%) или достаточно сложно (16%) получить земельный участок в собственность. Приобрести земельный участок в аренду для большинства респондентов также оказалось сложной задачей и только 5% инвесторов выбрали ответ «достаточно легко».

К основным проблемам в приобретении земельных участков (в аренду или в собственность) представители малого бизнеса, составляющие большинство опрошенных, относят ограниченный доступ к земельным торгам, отсутствие прозрачности и честности их проведения (63%); ограниченный выбор земельных участков или их отсутствие (47%); чрезмерно высокие цены или жесткие условия оплаты (42); недостаток достоверной информации о торгах, о самих объектах и так далее (32%); жесткие требования к

[1] Условия и факторы развития малого предпринимательства в регионах России [Электронный ресурс]: http://www.opora.ru/analytics/our-efforts/2005/12/01/otchet-po-rezultatam-obscherossiyskogo-issledovaniya-usloviya.

условиям целевого использования земельного участка (запрет на перепрофилирование и т. п.) – 26%.

Данные факты подтверждаются в исследованиях ВЦИОМ, в которых указывалось, что в целом по России каждый второй предприниматель (49%) отмечает, что в той или иной мере сталкивается с проблемой доступности конкурсных торгов, недостатка информации о них и т. д.

В ходе исследования финансового состояния малого бизнеса предприниматели (инвесторы) так оценили текущее финансовое состояние их предприятия: 41% предпринимателей отметили, что нуждаются в дополнительных финансовых ресурсах либо для поддержания своего бизнеса, либо его развития, 59% респондентов оценили финансовое состояние своего бизнеса как устойчивое.

В указанных исследованиях ВЦИОМ в целом по России в 2006 г. на вопрос о финансовом состоянии предприятий наиболее популярным был вариант ответа «относительно устойчивое, для поддержания бизнеса хватает, но для развития нет» – ее дали 53% опрошенных.

Наибольшие сложности у предпринимателей возникают с федеральным правительством, региональными властями и органами местного самоуправления: 26%, 22% и 20% респондентов, соответственно, отметили, что данные организации мешают работать и развиваться их деятельности. Если укрупнить шкалу оценок (варианты «мешают работать и развиваться» и «скорее мешают, чем помогают»), становится очевидной следующая иерархия ответов инвесторов: территориальные органы федеральной власти – 69%; региональные власти – 55; федеральное правительство – 5%; органы местного самоуправления – 47%.

Также респондентам было предложено ответить на ряд вопросов, связанных с затратами на оформление градостроительной документации и земельно-правовых отношений, но ответы были получены либо в относительных величинах – 32% (долях от 100%), либо в абсолютных величинах 11% (в рублях; либо количество организаций, проводивших экспертизу).

Если сумму затрат на получение конечного документа принять за 100%, то распределение по представленным статьям расходов было следующим: градостроительная документация составляет 39% (минимум 5% – максимум 90%); кадастровый план земельного участка (с проведением работ по формированию земельного участка) составляет 16% (минимум 0% – максимум 50%), неофициальные платежи составляют 53% (минимум 10% – максимум 92%).

Эти данные позволяют сделать вывод, что на неофициальные платежи независимо от того, в каких величинах они оцениваются респондентами, приходится самая большая часть затрат у представителей малого и среднего бизнеса.

Предприниматели отметили, что в процентном соотношении увеличилось количество необходимых заключений и согласований для оформле-

ния градостроительной документации и земельно-правовых отношений за последние три года: в среднем на оформление градостроительной документации Москомархитектуры – на 35%, на оформление земельных правовых отношений – на 57, на регистрацию земельных правовых отношений – на 29%.

По мнению опрошенных инвесторов (предпринимателей), количество разрешительной документации, которое необходимо для оформления земельно-правовых отношений, за последние три года увеличилось: так считают 64% респондентов. При этом, по их мнению, процедура получения разрешительной документации для оформления земельно-правовых отношений на деятельность бизнеса создает серьезные (68%) и даже непреодолимые проблемы (21%).

Приведенные данные позволяют считать, что в Москве существует комплекс внешних и внутренних проблем оптимизации конкурентных механизмов инвестиционной деятельности в сфере строительства объектов нежилого назначения.

Объективно у предпринимателей существуют трудности с получением коммерческих площадей в собственность. Основная проблема, связанная с получением помещений в аренду, – ее высокая стоимость и недостаток информации о помещениях. Эта проблема четко проецируется и на пополнение городского бюджета за счет арендных, налоговых и иных платежей, что может повлечь за собой сокращение социальных и иных программ города.

Сегодня ухудшается инвестиционный имидж Москвы, что вызвано длительным оформлением документов территориального планирования и земельно-правовых отношений, запутанностью процесса строительства (от подготовки земельных участков к проведению торгов до оформления прав собственности на объект недвижимости) и постоянно растущим числом органов власти, вовлекаемых в указанный процесс. Такая ситуация вызывает негативные последствия для привлечения инвестиций и оптимизации конкурентных механизмов, подрывает авторитет управленческого аппарата в целом.

Список литературы

Александров, Н.Н., Козлов, В.Д., Крючков, Д.В. Конкуренция и конкурентоспособность: содержание понятий и история их становления. – Н.Новгород, 2004.

Гринев, В.П. Новое в порядке предоставления земельных участков для строительства и развития застроенных территорий. – М., 2009.

Радаев, В.В. Социология рынков: к формированию нового направления. – М., 2003.

Строительство в России. 2008 : стат. сб. / Росстат. – М., 2008.

© Калашникова Н.Е., 2009