

Секция «Управление инвестиционными процессами»

УДК 658:330.322.21

ИНСТИТУТ НЕДВИЖИМОСТИ КАК ОСНОВА РАСШИРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ: ОПЫТ ЕВРОПЫ И ЗАДАЧИ БЕЛАРУСИ

В.Н. Борисенко

УО «Полоцкий государственный университет»

Значение недвижимости как объекта управления.

В любой стране мира недвижимое имущество составляет значительную долю в активах (капитале) компании. По данным ряда исследователей в США недвижимое имущество составляет 25-40% совокупных активов крупнейших корпораций. [7, с.13]. В Великобритании недвижимость представляет 30-40% капитала компаний [3], при этом затраты на недвижимость составляют 16-17% от совокупных затрат компании [7]. В Швеции компании владеют недвижимостью на общую сумму 400 миллиардов шведских крон (40 миллиардов долларов США).

Эти факты указывают на то, что значительные объемы капитала оказываются «связанными». Между тем, современной западной компании приходится работать в условиях постоянно меняющейся обстановки, в условиях жесткой конкуренции с другими компаниями.

В таких условиях менеджеры компании стремятся найти пути наиболее эффективного использования всех ее ресурсов включая недвижимость для того чтобы максимизировать прибыль от деятельности, удовлетворяя при этом запросы потребителя. Важность работы с недвижимым имуществом, которое исследователи называют одним из факторов производства, при этом долгое время недооценивалась. До недавнего времени отношение к этому фактору можно было назвать отношением невмешательства не смотря на то, что для западной компании затраты на недвижимое имущество являются вторыми по величине после затрат на оплату труда работников.

В последние годы ситуация изменилась. Все чаще и чаще компании начинают рассматривать недвижимое имущество как активную часть бизнеса, быстро реагирующую на проводимые изменения.

Исторический экскурс в проблему.

В конце 80-х годов 20 века в США произошли существенные изменения в сфере корпоративных финансов. Получила широкое распространение «секьюритизация» активов компании, что было связано с необходимостью привлечения корпорациями дополнительных средств, а также с ростом долговых обязательств.

В Великобритании и в меньшей степени в остальной Западной Европе, владение недвижимым имуществом являлось частью корпоративной культуры. Владение и использование компаниями определенных зданий и сооружений рассматривалось как знак престижа. Кроме того, в Великобритании долгосрочная аренда недвижимости (25 и более лет) защищала компании от роста арендной платы.

В Европе и в особенности в странах бывшего социалистического лагеря приватизация большого числа государственных предприятий создала крупные портфели собственности находящиеся в частных руках. Несмотря на то, что определенные сдвиги в реструктуризации таких портфелей в Европе уже произошли, значительные преобразования которые наблюдались в США, еще впереди. Так, например, только в послед-

ние 4-5 лет стали совершаться крупные сделки по возвратному лизингу недвижимого имущества. [5, с.36]

Для получения максимальной пользы от использования недвижимого имущества, необходима тщательно разработанная и спланированная система управления недвижимостью реализация функций которой будет способствовать достижению долгосрочных целей компании.

Целью преобразований является оптимизация используемых площадей и минимизация затрат на объекты недвижимости, а также рост стоимости акций компании, который отразит изменения в эффективности использования недвижимого имущества компании.

Анализ современных проблем в области управления недвижимостью позволяет сделать следующие выводы:

- недвижимое имущество занимает значительный удельный вес в активах компании, при этом компании несут существенные затраты на создание и эксплуатацию объектов недвижимости;
- западным компаниям приходится работать в условиях постоянно меняющегося окружения. Это утверждение особенно справедливо в отношении компаний работающих в сфере высоких технологий, где изменения носят постоянный характер;
- четко осознана необходимость эффективного управления недвижимым имуществом в целях минимизации издержек на недвижимость через оптимизацию его использования.

Для решения задач оптимизации управления недвижимостью компании необходимо ответить на ряд вопросов:

1. Должна ли компания или иная организация владеть недвижимым имуществом или предпочтительнее арендовать ее? Как повлияет размер и вид бизнеса на это решение?
2. В случае если компания принимает решение арендовать имущество, какой контракт должен использоваться (долгосрочный или краткосрочный)? Какие условия должны быть оговорены в контракте?
3. Если компания предпочитает выступать в качестве владельца, как должно быть организовано управление таким имуществом: будет ли организована дочерняя подконтрольная компания, которая займется управлением имуществом или это будет специальный отдел внутри компании.
4. Как должна оцениваться эффективность работы персонала или отдела отвечающего за работу с недвижимым имуществом?

Компания владеет недвижимостью.

Если компания сделала выбор в пользу владения недвижимостью, которую она использует затем в производственных целях, можно выделить положительные и отрицательные моменты. Положительными сторонами владения являются:

- контроль и управление имуществом находятся целиком в руках владельца. Он может использовать собственность на протяжении всего времени владения без значительных ограничений;
- отсутствие арендных платежей и полная независимость от колебаний на рынке недвижимости. Это дает возможность со значительной степенью вероятности просчитать затраты на недвижимое имущество в будущем. Эта ситуация особенно выгодна в случаях экономических спадов, когда арендатор имущества рискует выплатой высокой арендной платы, установленной в период бума на рынке;

- достигается финансовая гибкость за счет возможности использовать недвижимое имущество в качестве залога под кредиты,
- возможны такие преимущества как рост стоимости недвижимости, диверсификация риска. Недвижимость может использоваться в качестве источника денежных средств в трудные времена, в роли индикатора организационного роста компании.

Среди недостатков владения недвижимостью выделяют следующие:

- решения по управлению недвижимостью компании всегда будут подчинены требованиям основного вида деятельности, которым занята компания (ключевого бизнеса). В результате эффективность управления недвижимым имуществом падает;
- капитал «связанный» в недвижимости мог бы быть использован в ключевом бизнесе компании;
- приобретение и продажа недвижимого имущества требует дополнительных значительных затрат управленческих ресурсов, которые могли бы были затрачены на ведение ключевого бизнеса.

В управлении недвижимостью могут использоваться две системы: система, когда отдел ответственности за недвижимость рассматривается как «центр затрат» и когда такой отдел рассматривается как «центр прибыли». В случае, когда ответственный отдел является «центром затрат» он финансово отчитывается о проделанной работе и затратах перед высшим руководством компании.

В том случае, когда отдел является «центром прибыли» имеет место использование трансфертных цен в виде внутренней ренты (арендной платы). Целью использования внутренней ренты является необходимость того, чтобы каждый пользователь недвижимости осознал полную стоимость своей деятельности, включая затраты на недвижимое имущество.

Выгоды от использования системы взимания внутренней ренты двойные.

Во-первых, она показывает «вклад» отдела в общее дело. Недвижимое имущество больше не рассматривается как бесплатное. Являясь индивидуальным «центром прибыли» каждый отдел стремится оптимизировать количество используемой площади для минимизации издержек.

Во-вторых, эта система дает стратегическое преимущество. Отдел ответственный за управление недвижимым имуществом взимая внутреннюю ренту с других отделов может оценить функционирование каждого отдельного объекта недвижимости. Результаты такой оценки могут быть сравнены как внутри организации, так и сопоставлены с аналогичными внешними показателями. Это позволит сделать вывод о эффективности существующей системы управления недвижимостью.[2, с.270]

Возвратный лизинг.

Возвратный лизинг является альтернативным вариантом управления недвижимым имуществом компании.

Возвратный лизинг – это финансовая сделка и по своей сути представляет долгосрочный заем. Возвратный лизинг является долгосрочным контрактом. По истечению контракта бывший владелец имеет право выкупить имущество на определенных заранее условиях, по заранее определенной цене. Компания продавшая имущество продолжает занимать его. Управление имуществом, полученным на условиях возвратного лизинга, обычно также находится в руках арендующей компании.

Преимуществом данной схемы является возможность высвободить значительные средства, которые затем могут быть использованы в ключевом бизнесе компании. Таким образом, когда компании нужен капитал, особенно во времена с высокой процентной ставкой на заемный капитал, возвратный лизинг рассматривается как возможность

получения "дешевых денег". Эта схема достаточно хорошо проработана и поэтому у компании не возникает значительных затруднений при заключении сделок по возвратному лизингу.

Еще одним обоснованием использования возвратного лизинга является то, что компания должна заниматься своим ключевым бизнесом и не должна отвлекаться на посторонние направления, включая управление недвижимым имуществом.

Данная схема имеет и ряд недостатков:

- лизингополучатель может быть в значительной степени ограничен условиями долгосрочного соглашения которое обычно рассчитано на 10-15, а то и более лет;

- в силу того, что продолжительность периода срока лизинга фиксируется, лизингополучатель не может разорвать контракт на протяжении этого времени. Единственная возможность для лизингополучателя - сдать имущество в субаренду до истечения срока лизингового контракта, что сопряжено с рисками и имеет свои недостатки;

- существует реальная опасность роста арендной платы, которая пересматривается через определенные промежутки времени. Что бы привлечь инвестора, компания, которая продает недвижимое имущество должна согласиться не только на продолжительный срок лизинга такого имущества, но и на пересмотр лизинговых платежей через определенный период времени. Даже если такой пересмотр и привязан к определенному показателю (например, к индексу потребительских цен), становится невозможно предсказать затраты на перспективу;

- лизингополучатель несет полную ответственность за сохранность имущества, а также за его ремонт и содержание. В конце срока лизинга, контракт требует от лизингополучателя привести имущество в состояние, которое позволит въехать новому лизингополучателю.

При существующем экономическом климате в странах с развитой рыночной экономикой, с невысокой процентной ставкой по заемному капиталу, компания вряд ли отдаст предпочтение использованию возвратного лизинга использованию банковских кредитов, в качестве гарантии под которые также используется недвижимое имущество. [1, с.328]

В любом случае последствием возвратного лизинга явится привязка компании финансово и операционно к определенному объекту недвижимости на длительный промежуток времени. Это поднимает вопрос - нужно ли компании в современном изменчивом окружении быть привязанной к активам, которые могут потерять свою полезность задолго до истечения срока лизингового контракта. [1, с.328]

Аренда недвижимого имущества.

Традиционно, во время нестабильности в экономике недвижимость всегда использовалась как гарантия от инфляции. В настоящее время в период с низкой инфляцией этот аргумент в пользу владения недвижимостью теряет смысл.

Большинство новых предприятий сталкивается с проблемой нехватки средств и единственным выходом для них становится аренда недвижимого имущества.

Для зрелого бизнеса может быть справедлив следующий тезис – если покупка недвижимого имущества принесет меньшую отдачу, чем вложение средств в ключевой бизнес, то приобретать недвижимое имущество является нецелесообразным.

По мнению Родригеса и Сирманса [6] собственность предпочтительнее тогда, когда затраты на недвижимое имущество невысоки и потребность в нем также незначительна, в то время как аренда предпочтительнее в тех случаях, когда затраты на недвижимость существенны и потребность в ней велика.

Можно добавить в пользу аренды недвижимого имущества следующие стратегические преимущества:[7]

- значительная свобода в передвижении;

- меньший риск быть привязанным к устаревшим, изношенным объектам недвижимости;
- большая свобода в сокращении используемых площадей в случае необходимости;
- возможность испытать новый район без необходимости оставаться в нем на протяжении длительного периода времени
- возможность точно выбрать необходимый размер снимаемых площадей;
- возможность получения дополнительных услуг;

Кроме того, в пользу аренды свидетельствуют и экономические доводы:

- требуется значительно меньше капитала;
- полная свобода выбирать имущество в зависимости от арендной платы.

В настоящее время многие компании начинают рассматривать недвижимое имущество не только в качестве одного из факторов производства, но и в качестве объекта инвестирования. При этом принимается решение не только и не столько о том приобрести ли имущество или арендовать его, сколько о том как найти разумный баланс между покупкой и арендой. Большинство компаний одновременно владеют недвижимым и арендуют его. На вопрос какую долю должно составлять недвижимое имущество в совокупном недвижимом имуществе компании нет однозначного ответа. Некоторые исследователи полагают, что доля должна составлять приблизительно 20%. [5, с.244]

В то время как ситуация на рынке недвижимости усложняется, решения компании относительно аренды или приобретения недвижимого имущества в собственность становится непростой задачей. Окончательный выбор будет зависеть от операционных и финансовых целей компании, ее философии бизнеса и отношения к вопросам владения недвижимостью, будущих планов компании.

Предприятия РБ находятся в начале пути преобразований и проблемы, с которыми они сталкиваются, отличны от тех проблем, которые приходится решать западным компаниям в сфере управления недвижимостью. Не решены основополагающие проблемы, связанные с передачей земельных участков в собственность юридических лиц (их собственников). Это стало серьезным препятствием в практике привлечения инвестиций. В принципе реализация этого права осуществима в соответствии с Положением «О порядке передачи земельных участков в собственность юридических лиц (их собственников)» утвержденным Указом Президента от 22.02.2000 г. №81. Однако на практике из-за слабости законодательной проработки и сложности самого процесса передачи процедура реализации права собственности на землю не используется.

Боязнь института частной собственности и неумение местных властей работать с инвесторами привели к тому, что в Беларуси ни одно юридическое лицо до сих пор не обратилось к городским чиновникам о предоставлении земельного участка в собственность. Инвесторы обращают внимание на то, что в белорусском законодательстве отсутствуют нормы, регламентирующие порядок исчисления и корректировки размеров арендной платы, что резиденты и нерезиденты у нас платят по-разному: нерезиденты, как правило, - больше. То есть не соблюдается принцип, признанный в западных странах в качестве основополагающего - равенство всех перед законом.

Мировая практика говорит о том, что инвестиции придут только туда, где сложилась стабильная государственная система гарантий прав на землю, важнейшим фактором которой является регистрация. В сегодняшнем виде система регистрации прав на землю не отвечает требованиям рыночной экономики.

В республике законодательно не урегулирован вопрос ценообразования на земельные участки, передаваемые в частную собственность юридических лиц. Не предусмотрено и льготное ценообразование. Требуется долгосрочная государственная программа развития отношений в области недвижимости. Главенствующими принципами ее

должны быть: введение института коммунальной собственности на землю; развитие регулируемого оборота земельных участков и, в первую очередь, через развитие рынка прав аренды; перенос налогового бремени с недвижимого имущества на землю; создание системы регистрации земельных участков, прав на них и сделок с ними.

Список использованных источников.

1. Asson, T. (2002) "Real estate partnership: A new approach to corporate real estate outsourcing", *Journal of Corporate Real Estate*, Vol.4, No.4, pp.327-333.
2. Cock, R. and R French, N. (2000) "Internal rents and corporate property management: A study into the use of internal rents in UK corporate organizations", *Journal of Corporate Real Estate*, Vol.3, No.3, pp. 270-285.
3. Currie, D. and Scott, A. (1991) "The place of commercial property in the UK economy", Centre for Economic Forecasting, London Business School.
4. Hiang, L.K. and Ooi J.T.L. (2000) "Current issues in strategic corporate real estate asset analysis and management", *Journal of Corporate Real Estate*, Vol.2, No.3, pp.240-249.
5. Lapoza, S. and Charlton M. (2001) "European versus US corporations: A comparison of property holdings", *Journal of Corporate Real Estate*, Vol.4, No.1, pp.34-47.
6. Roddrigues, M. and Sirmans C.F. (1996) "Managing corporate real estate: Evidence from the capital markets", *Journal of Real Estate Literature*, Vol.4, pp.13-33.
7. Weatherhead, M. (1997) "Real estate in corporate strategy", MacMillan, Basingstoke, Hants.

Аннотация

В.Н. Борисенко. Институт недвижимости как основа расширения инвестиционных возможностей предприятия: опыт Европы и задачи Беларуси.

Статья имеет целью обозначить проблемы связанные с управлением недвижимостью, проблемы, с которыми рано или поздно сталкивается каждая компания. Решение данных проблем будет способствовать расширению инвестиционных возможностей предприятия, повышению его инвестиционной привлекательности.

Summary

V.N.Barysenka. The Institution of Real Estate as the Basis of Enhancement of the Investment Potential of an Enterprise: European Experience and Objectives for Belarus.

The article is aimed at pointing out problems concerning real estate management, which every company comes across sooner or later. The solution of the problem will contribute to the enhancement of investment potential of an enterprise and increase of its investment attraction.

УДК 332.146

МОДЕЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

В.П. Герасенко

УО «Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации»

Предлагаемая нами модель инвестиционной политики региона конкретизирует функционирование системы управления региональным инвестиционным процессом. Основное назначение данной модели состоит в создании возможностей рассмотрения и практической реализации многоэтапного инвестиционного процесса с позиции воз-