

УДК 658.14/17

Мосинцев Алексей Васильевич, кандидат экономических наук, преподаватель кафедры экономики и менеджмента ФГБОУ ВО «ВГУВТ»,
e-mail: mosintsev33@yandex.ru
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования «Волжский государственный университет водного транспорта» (ФГБОУ ВО «ВГУВТ»)
603951, г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, 5.

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ПЕРЕДАЧИ ИМУЩЕСТВА В АРЕНДУ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ключевые слова: *доходы, оптимизация, аренда, оценка, рыночная стоимость, мотивационный фонд, собственник имущества, оформление договоров*

Аннотация. Данная работа посвящена решению проблемы снижения расходов компании на содержание неиспользуемых объектов, а также повышения доходов путём оптимизации процедур по передаче имущества в аренду. Целью работы является определение направлений работы предприятия при оформлении договоров с арендаторами объектов. На сегодняшний день передача имущества в аренду на основании подписанного договора осуществляется после проведения оценки рыночной стоимости и организации конкурсных процедур и может занимать (по ряду объектов) до 53 дней. В работе предложено отработать вопрос использования механизма почасовой аренды, методики расчёта арендной платы. Необходимо создание мотивационного фонда при передаче активов в аренду. Реализация данных предложений на Горьковской железной дороге позволила получить за последние пять лет доходы от аренды имущества на сумму 592,0 млн. рублей.

В настоящее время перед предприятиями для повышения эффективности их деятельности стоит задача оптимизации производственного или перевозочного процесса, оказания услуг. Совершенствование современных технологий, информатизация процессов, повышение производительности труда, сокращение численности персонала приводят к появлению у собственника излишнего имущества. При этом данные активы не приносят доходов, а только генерируют убытки: оплата коммунальных платежей, налоговые отчисления, охрана и прочее [1] Таким образом, собственник для сокращения своих расходов и повышения доходов должен принять решение о «судьбе» неиспользуемого актива. По общему правилу имущество может быть:

- продано;
- передано в аренду, в том числе и под реализацию инвестиционного проекта;
- подарено (не коммерческой организации);
- списано и демонтировано [2], [3];

Основными критериями, определяющими выбор вида сделки с конкретным объектом недвижимым имуществом, являются:

- 1) производственная необходимость;
- 2) уровень развития регионального рынка недвижимости (как правило рынок недвижимости считается развитым в городах с численностью жителей более 200 тыс. человек, а также в непосредственной близости таких населенных пунктов и на курортах);
- 3) физический и моральный износ актива по данным органов технического и кадастрового учёта, технической инвентаризации здания или сооружения [4]

Для принятия решения о виде сделки с активом, учитывая производственные ограничения, рекомендуем исходить из следующего:

1) аренда объекта признаётся предпочтительным видом сделки при развитом рынке недвижимости региона и физическом износе объекта не более 50 процентов;

2) аренда объекта с инвестиционными условиями может быть рассмотрена при физическом износе объекта более 50 процентов и необходимости в сохранении у собственника права собственности на объект, не принимая во внимание степень развитости рынка недвижимости;

3) передача актива для реализации инвестиционного проекта – развитый рынок недвижимости и необходимость у собственника в приобретении имущества, отличного от денежных средств [5];

4) продажа – отсутствие производственной необходимости нахождения объекта в составе активов предприятия вне зависимости от его физического состояния и степени развитости рынка недвижимости;

5) списание и демонтаж – полный физический и моральный износ имущества, а также отсутствие развитого рынка недвижимости.

Рассмотрим варианты и способы оптимизации процесса передачи имущества в аренду путём применения методик расчётов арендных платежей, сокращения сроков принятия решений об оформлении сделок с учётом тенденций судебной практики, оценивая риски принятия решений, направленных на повышение доходов компании.

Основными документами в области арендных отношений являются:

- гражданский кодекс Российской Федерации;
- закон об оценочной деятельности;
- внутренние нормативные акты субъектов федерации, муниципальных образований и предприятий [6]

В настоящее время, крупные промышленные и транспортные предприятия, госкорпорации, а также юридические лица с долей участия государства для заключения договора аренды недвижимого имущества обязаны:

- провести оценку рыночной стоимости объекта аренды [7];
- разместить информацию на профильных сайтах и торговых площадках;
- организовать рекламную кампанию;
- провести заседания экспертной группы и конкурсной комиссии.

Для повышения эффективности процесса передачи объекта недвижимого имущества в аренду предлагаем следующие мероприятия:

1. Передача в аренду объектов на основании почасовой арендной платы

Применяя данный вид, необходимо исходить из следующих требований:

1) недвижимое имущество передается в аренду без проведения торгов.

В данном случае:

– снижаются расходы на организацию конкурсных процедур (подготовка и оформление конкурсной документации, участие руководителей и специалистов в заседаниях экспертной группы и конкурсной комиссии);

– сокращаются сроки заключения договора аренды (по общему правилу период размещения информации о проведении конкурсной процедуры до даты окончания принятия документов должен составлять не менее 30 дней).

2) ставка арендной платы за один час утверждается руководителем предприятия ежегодно. При этом её размер определяется:

– без привлечения оценочной организации (сокращаются затраты компании на привлечение оценщика, а также исключается время на заключение договора с ним и получения отчёта об оценке;

– с учётом определения суммы расходов, сформировавшихся по данному объекту, и нормы рентабельности;

– анализом существующих предложений на объекты – аналоги.

3) решение о передаче в аренду объекта принимается уполномоченным лицом (которое определяется приказом руководителя предприятия) путём подписания им договора аренды на основании выданной доверенности;

4) договор аренды объекта оформляется по типовой форме и не требует его согласования с причастными подразделениями предприятия.

Так, например, на Горьковской железной дороге подписано распоряжение от 27.12.2012 г. № Горьк-476/р «О передаче в аренду», в котором учтены вышеуказанные требования. Организация процесса передачи в аренду объектов на условиях почасовой арендной платы, определяемой ценовой комиссией на основании рыночной конъюнктуры и утверждаемой ежегодно начальником Горьковской железной дороги, позволила с 2013 года по настоящий момент получить доходов в размере 82,7 млн. рублей. Было заключено более 3000 договоров аренды.

Основное преимущество в данном подходе состоит в сроках заключения договора, которые зачастую составляют 2-3 дня, а при хорошем стечении обстоятельств (руководители находятся на месте) договор заключается в суточный срок. При этом стоимость по ряду договоров превысила 300 тыс. рублей, что, зачастую больше стоимости арендной платы за 11 месяцев при долгосрочной аренде объекта.

Каковы плюсы компании в данном способе передачи в аренду объектов и какая привлекательность данного способа для клиента? На наш взгляд для компании:

- быстрые сроки получения доходов;
- 100 % предоплата за использование имущества;
- снижение издержек (нет затрат на оценку).

для интересанта:

- наличие информации о стоимости в момент обращения;
- сжатые сроки передачи в аренду и минимальный комплект документов, предоставляемого для заключения договора.

2. Установление арендной платы без привлечение оценочной организации

С целью ускорения процесса подготовки к заключению договоров аренды недвижимого имущества цена арендной платы при передаче в аренду объектов (их частей) недвижимого имущества может быть определена без отчёта об оценке.

Данный расчёт может быть осуществлён при наличии сотрудника, имеющего образование в области оценки.

Для целей установления арендной платы объекта требуется провести ряд последовательных действий:

2.1. Идентифицировать следующие характеристики объекта:

- функциональное назначение (производственно-складское; торговля/общепит/бытовые услуги; административно-офисное и т.д.);
- определить наличие инженерных сетей;
- проанализировать проходимость (интенсивность потребительского потока);
- описать транспортную доступность;
- определить техническое состояние объекта.

2.2. собрать аналоги с идентичной структурой арендной ставки по эксплуатационным и коммунальным расходам;

2.3. Провести расчёт арендной платы с учётом корректировок.

Применение данного инструмента позволяет снизить расходы на проведение работ по оценке, а также сократить время на заключение договора аренды.

3. Определение арендной ставки с использованием программного обеспечения

Учитывая поставленные руководством страны задачи по цифровизации процессов в экономике в ОАО «РЖД», утверждена методика для расчета ставки арендной платы

с использованием внедрённого функционала в системе управления имуществом комплексом ОАО «РЖД» (далее – СУИК).

Для этого необходимо ввести уточняющие данные по объекту, предлагаемому к передаче в аренду:

Создать условие Расчет ставки АП выполнен до присвоения номера.

Базовая ставка

Площадь арендуемого помещения	35,80	X1	Общая площадь ОН	35,8000	X2
Количество этажей	1,0	X3	Количество жителей в нас. пункте	3,000	X4
ВРП субъекта РФ	497,685,000	X5	Базовая ставка с НДС	967,895171	БС за 1 кв.м в год

Уточняющие коэффициенты

Состояние помещения	Удовлетворительное	K1 = 0,800	Электроснабжение	Есть	K2 = 1,000
Центральное отопление	Нет	K3 = 0,950	Водопровод	Нет	K4 = 0,975
Канализация	Нет	K5 = 0,975	Горячая вода	Нет	K6 = 0,950
Связь	Нет	K7 = 0,975	Компьютерная сеть	Нет	K8 = 0,975
Расположение помещения	Отдельно стоящее здание	K9 = 1,100	Высота потолков	от 2,6 до 3 м	K10 = 1,025
Материал стен	Кирпич	K11 = 1,100	Удаленность от осн. магистралей	Удаленные объекты	K12 = 0,900
Удаленность от центра нас. пункта	На окраине	K13 = 0,900	Уточняющий коэффициент	100,0%	K14 = 1,000
Локальное отопление	Нет	K15 = 1,000	Корректировать	<input type="button" value="Ввод"/>	

Ставка АП по формуле

Ставка АП с НДС для АП	634,422376	за 1 кв.м в год	Амортизационные отчисления	0,00	за 1 кв.м в год
Ставка АП без НДС для АП	537,640000	за 1 кв.м в год	Налог на имущество	0,00	за 1 кв.м в год
Ставка АП с НДС	2,051,299016	За ОА в целом в мес.	Амортизация + налог	0,00	за 1 кв.м в год

Ставки АП других договоров

Ставка АП минимальная	0,000000	Ставка АП максимальная	0,000000
Контрагент	Полное наименование дебитора	Номер договора (ЕРП)	Дата подп./Дата заклю

Рис. 1. Порядок ввода информации для проведения расчёта арендной платы

Начиная с апреля 2015 года данная методика стала применяться на полигоне всех железных дорог ОАО «РЖД».

4. Снижение сроков оформления договоров

Предлагаю провести анализ общепринятого порядка передачи в аренду объекта недвижимого имущества в рамках недополучения доходов, а также затрат компании, связанных с данным процессом, на двух примерах:

4.1. Допустим, поступила заявка от потенциального арендатора по торговому помещению площадью 100 кв.м. в удаленном от центра Нижнего Новгорода районе города, с рассчитанной по методике ставке аренды в размере 400 руб. за 1 кв.м. в месяц с НДС.

Указаны необходимые действия и временные затраты специалиста, отвечающего за оформление аренды, понесенные им при заключении договора, а также временные рамки, связанные с процессами передачи в аренду объекта недвижимого имущества.

Из данной таблицы можно увидеть, что минимальный срок заключения договора составляет 53 дня, при этом специалист, отвечающий за оформление аренды, затрачивает на данный процесс, занимаясь только им, 980 минут или более двух рабочих дней.

Таблица 1

Расчёт временных затрат на заключение договора аренды с учётом проведения конкурсных процедур

Дни	Передача в аренду объекта через торги по стоимости, определенной на основании методики (при размещении объекта в населённом пункте с численностью более 200 тыс.человек)	Минуты
1	Проверка заявки на наличие полного комплекта документов, направление документов для согласования с причастными	30
	Установление начальной цены по методике (согласно пункта 2 статьи)	420
	Подготовка проекта решения руководителя	60
1	Принятие решения руководителем филиала и направление его причастным	60
1	Размещение информации на сайте предприятия	20
	Подготовка аукционной документации, её согласование с причастными и подписание у руководителя	280
45	Процедура торгов	
1	Организация работы экспертной группы	30
1	Проведение аукциона	80
3	Заключение договора и отработка договора с причастными	
53	ИТОГО	980

Вот некоторые расчеты:

а) расходы, связанные с оплатой труда специалиста, отвечающего за оформление аренды, – 5 000 руб.:

– 300 рублей – часовая ставка специалиста, отвечающего за оформление аренды;
 – 980 мин. или 16,3 часа – время, необходимое для заключения договора (см. таблицу № 1);

– 300 рублей × 16,3 часа ≈ 5000 рублей

б) Недополученный доход от передачи в аренду за 53 дня:

– 40 000 рублей – размер месячной арендной платы;

– 40 000 рублей/30 дней × 53 дня = 70600 – размер недополученного дохода за 53 дня.

в) 5000 рублей + 70 600 рублей = 75600 рублей – общие потери предприятия.

г) 40000 рублей × 12 месяцев = 480000 рублей – годовой доход от передачи в аренду

д) 480000 рублей + 75600 рублей = 555600 рублей – необходимый годовой доход для компенсации издержек;

е) 555600 рублей / 12 месяцев = 46300 рублей – месячная арендная ставка с учётом компенсации издержек;

ж) 40000 рублей × 0,05 = 2000 рублей – шаг аукциона – 5 % от первоначального размера месячной арендной платы.

Легко посчитать издержки (недополученный доход плюс расход, связанный с оплатой труда) компании, связанные с организацией данной процедуры – 75 600 рублей, что позволяет сделать вывод о том, что экономически целесообразно организовывать аукцион только в случае, если претендентами будет сделано не менее трёх – четырёх шагов.

К сожалению, опыт работы показывает, что такое практически не происходит.

4.2. Допустим, поступила заявка от потенциального арендатора по офисному помещению площадью 100 кв.м. в населённом пункте с численностью населения менее 200 тыс. человек. Рассчитанная по программе ставка аренды составляет 300 руб. за 1 кв.м. в месяц с НДС.

Таблица 2

Расчёт временных затрат на заключение договора аренды без проведения конкурсных процедур

Дни	Передача в аренду объекта без торгов по ставке, рассчитанной с использованием программы (при размещении объекта в населённом пункте с численностью менее 200 тыс. человек)	Минуты
1	Проверка заявки на наличие полного комплекта документов, направление документов для согласования с причастными	30
	Расчёт арендной ставки с использованием программы (согласно пункту 3 статьи)	30
	Подготовка проекта решения руководителя	60
	Принятие решения руководителем филиала и направление его причастным	60
	Размещение информации на сайте предприятия	20
15	Процедура проведения публичной оферты	
3	Заключение договора и отработка договора с причастными	
19	ИТОГО	200

Как можно видеть из приведённых расчётов:

- ежемесячная стоимость аренды данного объекта составит 30 тыс. рублей;
- расходы, связанные с оплатой труда специалиста, отвечающего за оформление аренды – 900 рублей;
- издержки предприятия, связанные с организацией данной процедуры (недополученный доход от аренды, а также плюс расходы, связанные с оплатой труда) – 19,9 тыс. рублей.

Следует учесть, что временные рамки специалиста, отвечающего за оформление аренды, указаны в случае его занятости только данными договорами без отвлечения на текущую работу. Также временные рамки прохождения согласования той или иной процедуры указаны при самом оптимальном стечении обстоятельств (все согласования проходит без замечаний, объект выставляется на аукцион в день передачи подписанной аукционной документации). Кроме того, при указанных выше расчетах не брались в учёт расходы на заработную плату специалистов причастных подразделений и руководителей предприятия, а также затраты, понесенные компанией на расходные материалы (при подготовке каждой аукционной документации уходит минимум 100 листов бумаги, плюс расходные материалы компьютерной техники).

На основании приведённых выше расчётов и анализа процессов передачи объектов в аренду предлагается:

- ежегодно формировать перечень арендопригодных площадей с возможностью поощрять специалистов, системно выявляющих объекты, которые могут быть вовлечены в гражданско-правовой оборот. Мотивационный фонд при этом определяется в размере 10% арендной платы, поступающей от передачи в аренду выявленных объектов;

- утверждать руководителем предприятия ставки аренды сроком на 1 год. В данном случае размер арендной платы рассчитывается, исходя из рыночной конъюнктуры, согласовывая ставки с причастными подразделениями (в том числе,

финансово-экономический блок). При этом цена, установленная первоначально, может быть снижена не более, чем на 20 процентов, при условии отсутствия поступивших заявок от потенциальных арендаторов в течение 6 месяцев с даты размещения информации об аренде помещения в средствах-массовой информации;

– размещать информацию об арендопригодных площадях с указанием ставок аренды на сайтах предприятия и в сети интернет;

– применять ускоренную организацию конкурсных процедур со сроком экспозиции не более 7 дней при наличии двух и более заявок от потенциальных арендаторов;

Из вышеуказанного мы видим, что при проведении тщательного анализа существующего на предприятии порядка передачи имущества в аренду, можно достигнуть значительного увеличения доходов предприятия, а также компенсации арендаторами части расходов на содержание объект. На примере Горьковской железной дороги общая сумма доходов от передачи имущества в аренду за 2015 год – 9 месяцев 2019 года составила более 592,0 млн. рублей.

Список литературы:

- [1] P. Krishnan, Philip M. Long, Jeffrey Scott Vitter. Learning to Make Rent-to-Buy Decisions with Systems Applications. Machine Learning Proceedings 1995 1995, p. 322-330.
- [2] Котляров М.А. Экономика недвижимости: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М. А. Котляров. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 238 с.
- [3] Чернева Р.И. Экономика и управление недвижимостью: методическое пособие для студентов очного и заочного обучения по направлению 0800100.62 «Экономика» и 080200.62 «Менеджмент». – Нижний Новгород: Издательство ФГБОУ ВО «ВГАВТ», 2014. – 51 с.
- [4] Максимов С.Н. Экономика недвижимости: Учебник для студентов учреждений высшего экономического образования / С.Н.Максимов. – Москва.: ИЦ Академия, 2017. – 320 с.
- [5] Dae-Chul Jang, Bosung Kim, Sung Hak Kim. The effect of green building certification on potential tenants' willingness to rent space in a building. Journal of Cleaner Production, Volume 194, September 2018, p. 645-655.
- [6] Невзгодина Е.Л. Аренда недвижимости по законодательству Российской Федерации// Вестник Омского университета. Серия «Право». – 2014. – № 4 (41).
- [7] Федеральный закон от 29.07.1998 № 135-ФЗ «Об оценочной деятельности в Российской Федерации».
- [8] Christian L. Redfearn. Underwriting Commercial Real Estate in a Dynamic Market, 2019, p. 169–188.
- [9] Daniel Schwab, Eric Werker. Are economic rents good for development? Evidence from the manufacturing sector. World Development, Volume 112, December 2018, p. 33-45.
- [10] Francesco Fallucchi, Elke Renner, Martin Sefton. Information feedback and contest structure in rent-seeking games. European Economic Review, Volume 64, November 2013, p. 223-240
- [11] Frank J. Fabozzi, Keli Xiao. Explosive rents: The real estate market dynamics in exuberance. The Quarterly Review of Economics and Finance, Volume 66, November 2017, p. 100–107.
- [12] Toke S. Aidt, Arye L. Hillman. Enduring rents. European Journal of Political Economy, Volume 24, Issue 3, September 2008, p. 545–553.
- [13] Абесалашвили М.З. Существенные условия и срок действия договора аренды // Проблемы экономики и юридической практики.– 2011. – № 2 (19).
- [14] Касьяненко Т.Г., Маховикова Г.А., Есипов В.Е., Мирзажанов С.К. Оценка недвижимости: учебное пособие / – 2-е изд., стер. – Москва: КНОРУС, 2018. – 752 с.
- [15] Федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ «Гражданский кодекс Российской Федерации часть 2».

OPTIMIZATION OF THE PROPERTY LEASING PROCESS AS A DIRECTION TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE ENTERPRISE ACTIVITY

*Mosintsev Alexey V., Candidate of economic Sciences, teacher of the Department of Economics and Management
Volga State University of Water Transport
5, Nesterov st, Nizhny Novgorod, 603951*

Keywords: *income, optimization, rent, valuation, market value, motivational fund, property owner, execution of contracts*

Annotation. *This work is devoted to solving the problem of reducing the company costs for the maintenance of unused facilities, as well as increasing revenues by optimizing the procedures for transferring property for rent. The purpose of the work is to determine the directions of the enterprise when drawing up agreements with tenants of objects. To date, the transfer of property for rent on the basis of the signed agreement is carried out after assessing of the market value and organizing competitive procedures, and can take (for a number of objects) up to 53 days. The paper proposes to work out the issue of using the mechanism of hourly rent, methods of rents calculating. It is necessary to create a motivational fund when transferring assets for rent. The implementation of these proposals on the Gorky Railway made it possible to receive income from the lease of property 592.0 million rubles over the past five years.*

References:

- [1] P. Krishnan, Philip M. Long, Jeffrey Scott Vitter. *Learning to Make Rent-to-Buy Decisions with Systems Applications. Machine Learning Proceedings 1995 1995*, p. 322-330.
- [2] Kotlyarov, M.A. Real estate Economics: textbook and workshop for undergraduate and graduate / M.A. Kotlyarov. 2nd ed., pererab. I DOP. – Moscow: yurayt Publishing house, 2019. – 238 p.
- [3] Cherneva R.I. Economics and real estate management: Handbook for full-time and part-time students in the direction of 0800100.62 «Economics» and 080200.62 «Management». – Nizhny Novgorod: Publishing FGBOU VO «VGAVT», 2014, 51 p.
- [4] Maksimov S.N. Real estate Economics: Textbook for students of higher economic education / S.N. Maksimov. – Moscow.: IC Academy, 2017, 320 p.
- [5] Dae-Chul Jang, Bosung Kim, Sung Hak Kim. *The effect of green building certification on potential tenants' willingness to rent space in a building. Journal of Cleaner Production, Volume 194, September 2018, p. 645-655.*
- [6] Nevzgodina E.L. Rent of real estate according to the legislation of the Russian Federation // Bulletin of Omsk University. Series «Right». – 2014. – № 4 (41).
- [7] *Federal law of 29.07.1998 № 135-FL «On valuation activities in the Russian Federation».*
- [8] Christian L. Redfearn. *Underwriting Commercial Real Estate in a Dynamic Market, 2019, p. 169-188.*
- [9] Daniel Schwab, Eric Werker. *Are economic rents good for development? Evidence from the manufacturing sector. World Development, Volume 112, December 2018, p. 33-45.*
- [10] Francesco Fallucchi, Elke Renner, Martin Sefton. *Information feedback and contest structure in rent-seeking games. European Economic Review, Volume 64, November 2013, p. 223-240*
- [11] Frank J. Fabozzi, Keli Xiao. *Explosive rents: The real estate market dynamics in exuberance. The Quarterly Review of Economics and Finance, Volume 66, November 2017, p. 100-107.*
- [12] Toke S. Aidt, Arye L. Hillman. *Enduring rents. European Journal of Political Economy, Volume 24, Issue 3, September 2008, p. 545-553.*
- [13] Abesalashvili M.Z. The Essential terms and duration of the lease // Problems of Economics and legal practice.– 2011. – № 2 (19).
- [14] Kasyanenko T.G., Makhovikov G.A., Esipov V.E., Mirzajanov S.K. Real estate Appraisal: a training manual / – 2nd ed., erased. – Moscow: KNORUS, 2018. – 752 p.
- [15] *Federal law of 26.01.1996 № 14-FL «Civil code of the Russian Federation part 2».*

Вестник ВГАВТ, выпуск 61, 2019 г.

Раздел IV. Экономика, логистика и управление на транспорте

Статья поступила в редакцию 08.11.2019 г.

