Ледяйкина И.И.,
e-mail: ledyaykina@rambler.ru

АРЕНДА НЕДВИЖИМОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В данной статье:

- *предлагается рассмотрение теоретической основы арендных отношений с позиции расщепления прав собственности:*
- *арендные отношения определяются как комбинация отношений пользования и частичного распоряжения;*
- *обосновываются основные черты экономического содержания аренды;*
- *называются «эффекты аренды»:*
- *синергический эффект («эффект кооперации»), «эффект арендодателя»;*
- *дается определение аренды, учитывающее социальную ответственность участников арендных отношений.*

Управление региональным развитием в последние десятилетия рассматривается как комплексное явление, включающее в себя различные политики.

«В основополагающих актах ЕС в настоящий момент особо подчеркивается необходимость «сбалансированного распределения экономической деятельности в Сообществе», которое включало бы в себя:

1. Экономическое развитие региона.
2. Социальное развитие региона.
3. Пространственное развитие региона.
4. Развитие институтов и организационных структур, осуществляющих управление региональным развитием» [14, с. 40].

Материальной основой регионального развития выступают локальные рынки недвижимости, «ибо недвижимость – важнейшая часть национального богатства, на долю которой приходится более 50% мирового богатства» [13].

Различают экономические и юридические категории-аналоги в области рынка недвижимости:

Экономические категории:	Правовые категории:
1. Основные фонды	Недвижимость
2. Основные средства	Недвижимое имущество
3. Основной капитал	Земельно-имущественный комплекс
4. Внеоборотные активы	Объект недвижимости
5. Производственные фонды длительного действия	Единый объект недвижимости

Основные фонды принято разделять на производственные и непроизводст-

венные. «Основные производственные фонды (ОПФ) – это та часть производственных систем, которая участвует в процессе производства длительное время, сохраняя при этом свою натуральную форму, а их стоимость переносится на изготавливаемый продукт постепенно, по частям, по мере использования. Пополняются они за счет дополнительных инвестиций» [12, с. 138].

ОПФ делятся на следующие группы: здания, сооружения; передаточные устройства; машины и оборудование; производственный и хозяйственный инвентарь.

«Капитал в *материально-вещественном* воплощении подразделяется на основной и оборотный капитал. К *основному капиталу* относятся материальные факторы длительного пользования, такие как здания, сооружения, машины, оборудование и т.п. … Основной капитал служит в течение ряда лет» [16, с. 97].

Теоретической основой классификации основного капитала по видам является предложенное К. Марксом деление средств труда в зависимости от их роли

в производственном процессе:

- первая (ведущая) группа: механические средства, которые характеризуют техническую оснащенность производства и производственную мощность промышленного предприятия (рабочие машины, оборудование и т.п.);

- вторая группа: средства труда, необходимые вообще для того, чтобы процесс мог совершаться (производственные здания, сооружения и т.п.);

- третья группа: транспортные средства, аппараты, производственно-хозяйственный инвентарь [4, с. 99 - 100].

Статья 130 ГК РФ определяет: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и *все, что прочно связано с землей*, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения.

К недвижимым вещам относятся также *подлежащие государственной регистрации* воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество» [2, с. 67].

Статья 132 ГК РФ гласит: «Предприятием как объектом прав признается имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается *недвижимостью»* [2, с. 68].

Таким образом, на законодательном уровне, в определении ГК РФ:

- отождествлены понятия «недвижимое имущество» и «недвижимость»;

- к недвижимости отнесены объекты, подлежащие обязательной государственной регистрации.

Последнее обстоятельство позволяет разделить недвижимость на «недвижимость по природе» и «недвижимость по закону».

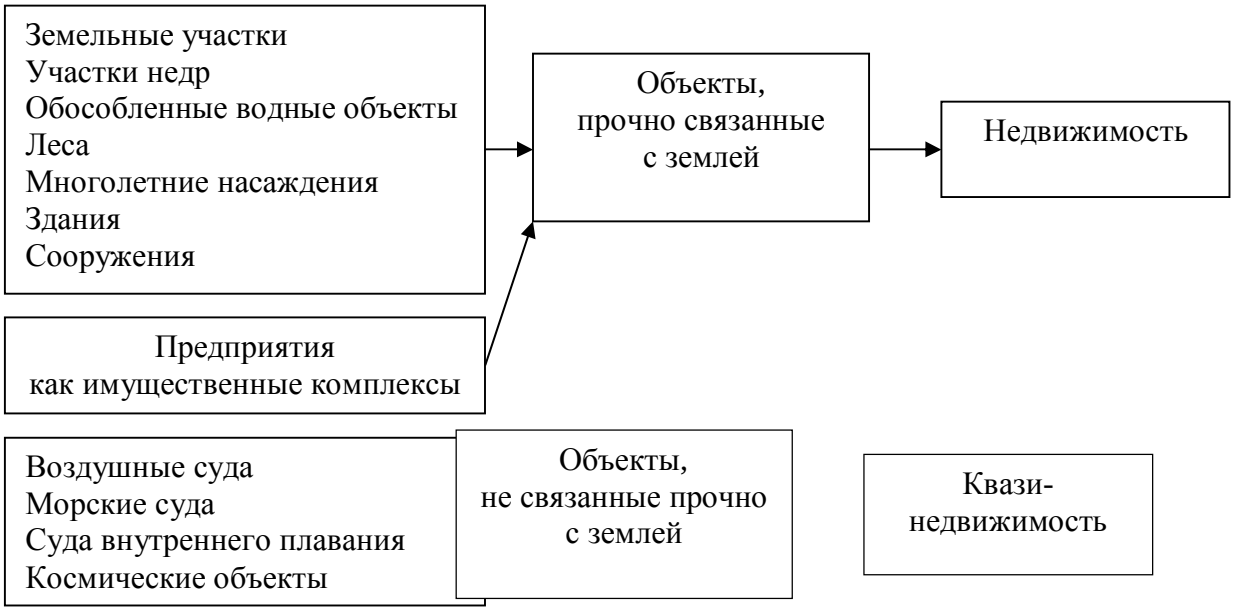

Рис. 1. Недвижимость и квазинедвижимость

Квазинедвижимость – недвижимость, которая не является недвижимостью по природе, но законодательством отнесена к недвижимости.

В Общероссийском классификаторе основных фондов народного хозяйства в Российской Федерации дается определение здания и сооружения:

«*Здание* представляет собой архитектурно-строительный объект, назначением которого является создание условий для труда, жилья, социально-культурного обслуживания населения и хранения материальных ценностей» [5, с. 234].

«К *сооружениям* относятся технические объекты, которые создают необходимые условия для производственных процессов (мосты, плотины, каналы), а также отдельные инженерно-строительные объекты, предназначенные для целей непроизводственного обслуживания» [5, с. 234].

В дополнение к сказанному, к сооружениям (недвижимость «по природе») следует отнести железные и автомобильные дороги.

В современной оценочной деятельности понятия «недвижимость» и «недвижимое имущество» разделены:

«*Недвижимость* определяется как физический участок земли и прочно связанные с ним объекты, созданные человеком. Это физическая, осязаемая «вещь», которую можно посмотреть и потрогать, вместе со всеми добавлениями на земле, а также над или под ней».

«Понятие *недвижимое имущество* включает в себя все права, интересы и выгоды, связанные с собственностью на *недвижимость*. Недвижимое имущество обычно представляет собой некоторое свидетельство о праве собственности – отдельно от самой недвижимости как физического объекта. Поэтому недвижимое имущество – не является физическим понятием» [9].

Следовательно, понятие *«недвижимость»* в существенной степени определяет *физические характеристики* объекта, а понятие *«недвижимое имущество»*

(от слова «иметь») - преимущественно *правовые отношения*, т.е. совокупность прав на объект собственности. При применении понятия «недвижимое имущество» к физическим характеристикам объекта добавляется юридический статус.

Из зарубежного опыта наиболее известны «концептуальные перечни ценностей фирмы и опасностей, угрожающих этим ценностям», разработанные Ф. Флинном в 1948 г. и развиты Б. Даэнцером. «Главным достоинством этих списков является их концептуальность: ценности фирмы представляются как активы, входящие в баланс фирмы…» [15, с. 102].

Наглядно структуру активов фирмы можно представить на схеме:

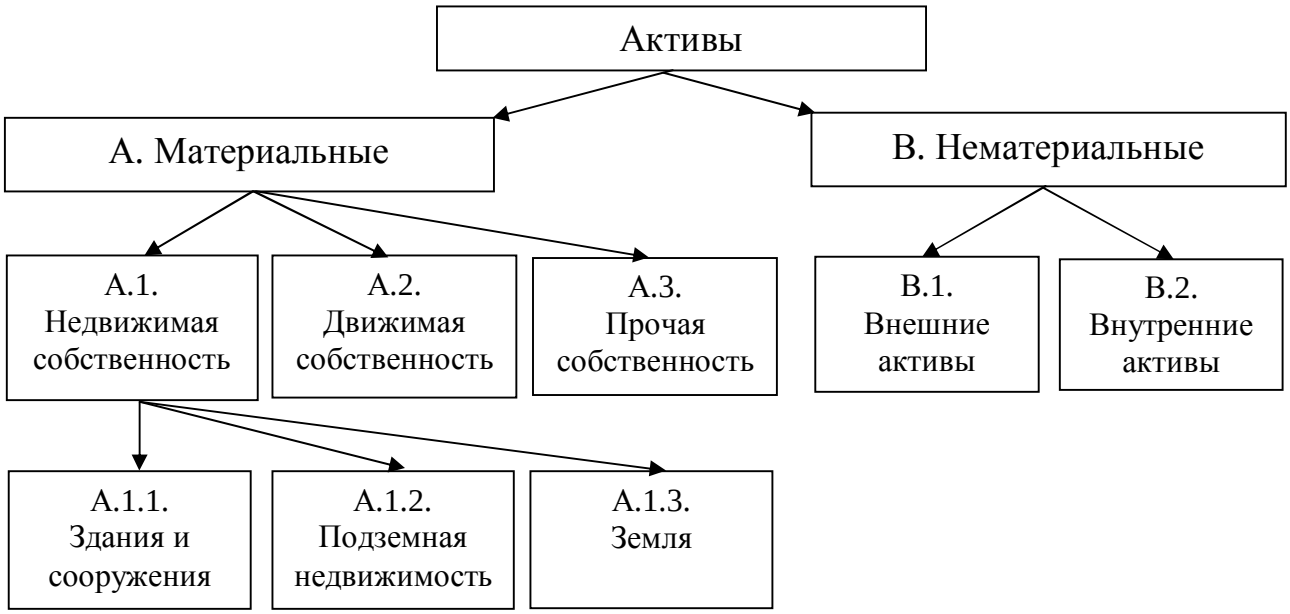

Рис. 1. Структура активов фирмы
(в методологии риск-менеджмента, зарубежный опыт)

В составе локального рынка недвижимости мы особо выделяем локальный рынок аренды недвижимости. Рынок аренды недвижимости, как и другие рынки, представляет собой сложную организационную и экономическую систему.

В литературе даются следующие определения аренды:

«Аренда (или имущественный наем), в гражданском праве договор, по которому одна сторона (наймодатель) обязуется предоставить другой стороне (нанимателю) какое-либо имущество во временное пользование за определенное вознаграждение» [1, с. 186].

«Аренда земли (от польск. arenda), форма землепользования, при которой собственник земли передает свой земельный участок на определенный срок другому лицу (арендатору) для ведения хозяйства за определенное вознаграждение (арендную плату)» [1,с. 186].

«Аренда – юридически оформленное право владения и (или) пользования, при котором собственник за арендную плату передает свой объект недвижимости на срок аренды другому лицу (арендатору) для использования по целевому назначению» [10, с. 721].

Анализ приведенных определений аренды позволяет говорить о трактовке аренды прежде всего как юридического понятия. Вместе с тем необходимо рассмотрение аренды с двух позиций: *аренда* (как экономическое отношение) и *право аренды*.

Право аренды закреплено и регулируется положениями глав 34 и 35 Гражданского кодекса Российской Федерации. «По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное *владение и пользование* или во временное *пользование*» (ст. 606) [2, с. 235].

Следовательно, согласно норме права, из классической «триады правомочий» собственник передает арендатору «на время» два первых правомочия.

Уместно будет отметить, что «…выражение содержания права собственности через «триаду» в юридической литературе не является единственной точкой зрения ученых – правоведов» [5, с. 55]. «Ведь рассматриваемая правовая модель своими идеальными условиями должна иметь простое товарное производство и «чистую» частную собственность», «…на современном этапе развития отношений собственности «триада правомочий» во многих случаях стала утрачивать свои регулирующие функции» [5, с. 56].

Экономическое содержание аренды

В современной экономике идут объективные процессы расщепления прав собственности. Учитывая реалии хозяйственной жизни, экономическая наука формирует «теорию прав собственности», суть которой состоит в том, что «в экономике нет абсолютных прав собственности. Каждое экономическое решение должно опираться на тот определенный набор прав собственности или «пучок правомочий», который достаточен и необходим для наиболее выгодной реализации экономического решения» [6, с. 468].

На наш взгляд, арендные отношения, являющиеся одним из направлений отношений собственности, могут быть рассмотрены именно с позиции *расщепления прав собственности*. В случае аренды на базе расщепления прав собственности происходит:

- обособление функции владения
  (владеет собственник-арендодатель, а пользуется арендатор);
- обособление функции пользования и частичного распоряжения
  (арендатор пользуется и, по договору с арендодателем, частично распоряжается имуществом, например, сдает его в субаренду).

Возникает закономерный вопрос: могут ли обособляться друг от друга функции владения и пользования, т.е. можно ли пользоваться, не владея?

<u>С юридической точки зрения «владение»</u> определяется как «основанная на законе возможность иметь у себя данное имущество, содержать его в своем хозяйстве» [11, с. 214], «непосредственное фактическое удержание вещи физическим или юридическим лицом, т.е. обладание ею» [5, с. 52]. Следовательно, «владение» рассматривается как физическое обладание имуществом.

<u>«Владение» в экономическом смысле</u> – это не просто физическое обладание имуществом, а объективные отношения между людьми по поводу имуще-

ства. Арендатор, физически обладая имуществом, остается арендатором, не становясь при этом собственником.

Понятие «распоряжение» также используется в различных смыслах: если юристы указывают на возможность определения «юридической судьбы» имущества (продажа, сдача в аренду, уничтожение и т.д.), то экономисты говорят о процессе «отчуждение - присвоение» [6, с. 467].

Таким образом, мы определяем ***арендные отношения как комбинацию отношений пользования и частичного распоряжения.***

Среди факторов, способствующих обособлению функций пользования и частичного распоряжения, можно назвать следующие.

Непреложный закон экономики: «Имущество – это актив, капитал, который *должен работать* и приносить доход». Поэтому эффективный собственник будет находить оптимальный выбор среди альтернативных вариантов использования своего имущества:

- что выгоднее: использовать самому или сдать в аренду?
- при возникновении излишнего имущества – «выбросить» его на рынок купли-продажи (полное отчуждение) или на рынок аренды (временное отчуждение)?

Основными чертами экономического содержания аренды являются:

- Арендные отношения как ***комбинация*** отношений пользования и частичного распоряжения.

Таким образом, все полномочия собственника можно разделить на делегируемые (например, пользование и частичное распоряжение) и неделегируемые («разделенные») (например, контрольная и доходная функции).

- ***Объект аренды***: как правило, в качестве объектов аренды выступают здания, сооружения, оборудование, транспорт, т.е. средства производства.

Арендаторы средств производства автоматически получают более высокий социальный статус по отношению к другим людям, имея юридический статус индивидуальных предпринимателей.

- ***Характер соединения со средствами производства*** - здесь арендатор занимает двойственное положение: с одной стороны, он имеет доступ к средствам производства лишь с ведома их владельца, т.е. экономически зависим от него; с другой стороны, он имеет экономическую власть над наемными работниками.

Средства производства, привлеченные со стороны с целью организации предпринимательской деятельности, являются для арендатора заемным капиталом.

- ***Формы доходов***: арендодатель имущества в качестве дохода получает *арендную плату*, которая для арендатора становится элементом затрат при определении *предпринимательского дохода*; при применении арендатором наемного труда – наемные работники получают доход в форме *заработной платы*.

Или, иными словами, арендатор должен иметь возможность получать доход, *достаточный* для покрытия своих издержек (в т.ч. арендной платы), исполнения налоговых обязательств и получения нормальной прибыли, позво-

ляющей не просто удерживать предприятие «на плаву», а обеспечивать ему дальнейшее развитие, расширение производства.

Здесь мы можем ввести понятие «разделенного дохода», который определяем

следующим образом.

Разделенный доход – доход, полученный в результате предпринимательской деятельности, организованной на базе арендованных средств производства, состоящий из дохода арендодателя (арендной платы) и дохода арендатора.

Доход арендатора после возмещения затрат и уплаты налогов составит чистую прибыль арендатора.

Разделенный доход – периодические отчисления от полученного дохода в виде арендной платы по ставке, зафиксированной соглашением сторон (арендатором и арендодателем) в договоре аренды. Расчет арендной платы осуществляется за фактически арендованное имущество.

- ***Разделение ответственности, обременений и рисков*** между арендатором и арендодателем.

Современное общество все настойчивее выдвигает требование *социальной ответственности* собственников: в законодательную базу Российской Федерации нужно ввести в явном виде понятие *обремененной собственности*. Основанием применения нормы обремененности является признание того, что собственность дает частному лицу не только права, но и ответственность, обязывает так использовать свою собственность, чтобы не ущемлять права и свободы других собственников и просто граждан.

В обременениях экономического характера можно выделить экономическую и социальную составляющие:

- обременения *экономического* характера: ответственность собственника (собственников) за функционирование предприятия с отклонением от *нормального* состояния (при этом нормальным состоянием следует считать положение предприятия, имеющего основные производственные, экономические, финансовые и - на их основе – аналитические показатели – на уровне среднеотраслевых (в том числе: сохранение рабочих мест, уровень заработной платы);

- обременения *социального* характера: уплата предприятием (организацией) единого социального налога, предоставление «социального пакета» и использование других современных способов мотивации работников.

«***Риски*** в постсоциалистической экономике России специфичны и выше того уровня, который мог бы быть, если бы страна управляла своей экономикой более последовательно, плавно и добросовестно». «В бизнесе всегда господствовала неопределенность» [15, с. 16]. Современная теория риск-менеджмента насчитывает около двух десятков рисков.

- ***Эффективность аренды***. «*Эффективный арендатор*» в своей деятельности должен отвечать следующим требованиям: эффективно использовать арендованное имущество; отвечать по обязательствам перед арендодателем, персоналом, государством.

- ***Эффекты аренды:***

- *экономические:*

1. «Экономия на капитале»: аренда особенно привлекательна для предприятий малого бизнеса, так как не требует значительного «стартового» капитала.

2. Открытый доступ к современным средствам производства, что дает возможность приобретения навыков работы по стандартам более высокого качества.

3. Синергический эффект («эффект кооперации») (concours des forces – объединение сил): создание предприятий на базе арендованных средств производства приводит к объединению и взаимодействию людей в процессе производства.

К. Маркс отмечал: «…механическая сумма сил отдельных рабочих отлична от той *общественной силы*, которая развивается, когда много рук участвует одновременно в выполнении одной и той же нераздельной операции …» [7, с. 337]. «Но и помимо той новой силы, которая возникает из слияния многих сил в одну общую, при большинстве производительных работ уже самый общественный контакт вызывает соревнование и своеобразное возбуждение жизненной энергии (animal spirits), увеличивающее индивидуальную производительность отдельных лиц …» [7, с. 337].

Таким образом, «эффект кооперации» выражается прежде всего в увеличении производительности труда.

4. «Эффект арендодателя»: «неотделимые» улучшения арендованного имущества, производимые арендатором, «достаются» арендодателю. Поэтому арендодатель заинтересован в краткосрочной аренде, так как при заключении нового договора назначаемая им арендная плата «разбухает» за счет улучшений. Арендатор, наоборот, заинтересован в увеличении срока аренды, только в этом случае он готов вкладывать капитал в арендованное имущество.

Следовательно, в невыгодное положение попадают арендаторы, а, значит, прежде всего, малые предприятия.

Представляется, что средствами разрешения данного ***противоречия между арендодателем и арендатором*** является совершенствование экономической теории аренды, законодательства в области аренды и на основе этого – практики составления и заключения договоров.

Данный «эффект» был выявлен К. Марксом при анализе капиталистического способа производства в земледелии: «Краткосрочные затраты капитала, связанные с обычными производственными процессами в земледелии, все без исключения делаются фермером. …Земельный собственник стремится по возможности сократить срок аренды – тогда произведенные в земле улучшения достаются собственнику земли … При заключении нового договора об аренде земельный собственник ***присоединяет к собственно земельной ренте процент на капитал***, вложенный в землю, - безразлично, сдает ли он теперь землю тому самому фермеру, который произвел улучшение, или уже другому. Таким образом, его рента разбухает» [8, с. 674 - 675].

- *социальные:*

1. Повышение социального статуса человека, включенного в арендные от-

ношения: становясь арендатором средств производства, человек из наемного работника превращается в предпринимателя.

2. «Позволяет преодолеть отчуждение работника от средств производства, труда от капитала, исполнительских функций от управленческих. [3, с. 313].

3. Становление и увеличение доли среднего класса в российском обществе, что будет являться гарантом его стабильности.

Таким образом,

Аренда – форма экономических отношений и такая форма реализации прав и ответственности заинтересованных сторон, которая обеспечивает ускорение экономического оборота имущества.

Аренда

Аренда как экономическое отношение

Основные черты:

Комбинация отношений пользования и частичного распоряжения

Объект аренды: как правило, средства производства

Характер соединения со средствами производства - двойственное положение арендатора: экономическая зависимость от арендодателя и экономическая власть над наемными работниками

Формы доходов:
для арендодателя – арендная плата,
для арендатора (предпринимателя) – предпринимательский доход, прибыль,
для наемного работника - зарплата

Разделение ответственности, обременений и рисков между арендатором и арендодателем

«Эффекты» аренды:
- экономические
- социальные

Право аренды

Гражданский кодекс РФ:
гл. 34, 35
ст. 606:
«По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во *временное владение и пользование* или *во временное пользование*»

Литература:

1. Большая Советская Энциклопедия (В 30 томах). Изд. 3-е. М., «Советская Энциклопедия», 1970.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации – СПб.: Издательский Торговый Дом «Герда», 2000, 448 с.
3. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 804 с.
4. Зайцев, Н.Л. Экономика организации: учебник / Н.Л. Зайцев. – 3-е изд., исп. и перераб. – М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 607, [1] с. (Серия «Учебник для вузов»).
5. Камышанский В.П. Право собственности: пределы и ограничения. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, Закон и право, 2000, - 303 с.
6. Курс экономической теории. Общие основы экономической теории, микроэкономика, макроэкономика, переходная экономика: Учебное пособие / Руководитель авторского коллектива и научный редактор профессор А.В. Сидорович. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство «ДИС», 1997. – 736 с.
7. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. I. Кн. I. Процесс производства капитала. М.: Политиздат, 1988.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. Т. 3. Кн. 3. Процесс капиталистического производства, взятый в целом. Ч. 2 / Издан под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат, 1989. – VI, 509 1078 с.
9. Международные стандарты оценки (МСО-2001).
10. Оценка бизнеса: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 736.: ил.
11. Правоведение. Курс лекций: учебное пособие / под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра юрид. наук, проф. О.А. Зайцева. М.: Издательство «Экзамен», 2006. – 447, [1] с. (Серия «Курс лекций»).
12. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 407 с.
13. Тургель И.Д., Придвижкин С.В. «Рынок недвижимости как сложная пространственная система: теория и методология анализа». - Региональная экономика: теория и практика, № 6(33), 2006.
14. Управление развитием муниципальных образований (Стратегическое планирование. Территориальное планирование): Учебное пособие. – М.: АХН, 2007. – 608 с.
15. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 400 с.: ил.
16. Экономика организации (предприятия): Учебник / Под ред. Н.А. Сафронова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2004. – 618 с.