

вых поступлениях доли экологического налога, налога за добычу (изъятие) природных ресурсов при одновременном снижении налогов, связанных с производством. В контексте обязательств Беларуси по переходу к «зеленой» экономике вопрос о «зеленой» налоговой реформе может быть поставлен в НСУР—2035, а в качестве одного из индикаторов экологической безопасности следует использовать долю «зеленых» налогов в общей сумме налоговых поступлений.

Обобщающими показателями обеспечения экологической безопасности, динамика которых во времени наглядно иллюстрирует процессы экологической устойчивости развития, могут быть показатели экологоемкости (объемы выбросов, сбросов, бытовых и производственных отходов на единицу ВВП) и коэффициенты эластичности выбросов, сбросов загрязняющих веществ, образования отходов и прироста ВВП. Мониторинговое исследование этих показателей позволит отслеживать продвижение по пути достижения глобальных целей устойчивого развития ООН в экологической сфере.

Источники

1. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development [Electronic resource] // Sustainable Development. — Mode of access: <http://sustainabledevelopment.un.org/post2015>. — Date of access: 08.09.2018.

2. Шимова, О. С. Институциональная среда «зеленой» экономики для имплементации глобальных целей устойчивого развития на национальном уровне / О. С. Шимова // Науч. тр. / Белорус. гос. экон. ун-т. — Минск, 2018. — Вып. 11. — С. 477–484.

Shimova, O. S. Institutional environment of a «green» economy for the implementation of the global sustainable development goals at the national level / O. S. Shimova // Sci. works / Belarus State Econ. Univ. — Minsk, 2018. — Iss. 11. — P. 477–484.

3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. — 2015. — № 4.

4. Охрана окружающей среды в Республике Беларусь : стат. сб. / Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2018. — 227 с.

5. Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2020 года [Электронный ресурс] // Совет Министров Республики Беларусь. — Режим доступа: <http://pda.government.by/ru/solutions/2726>. — Дата доступа: 08.09.2018.

Статья поступила в редакцию 29.11.2018 г.

УДК 332.7/.8/476

A. Yartsev
L. Klimchenia
BSEU (Minsk)

SURVEYING SERVICES IN BELARUS: STATE AND DEVELOPMENT PROSPECTS

In the article the authors presented the results of an integrated approach research to the real estate and surveying management and development. They characterized the functional models of surveying accepted in the international practice. The authors defined the factors constraining the development of the surveying services market in Belarus. The authors generalized the results of the initial development stage of the surveying services market and gave possible options of its further development.

Keywords: real estate; real estate market; real estate management; surveying; surveying services; functional model of a surveying; surveying companies; factorial analysis; development of services surveying.

А. И. Ярцев

кандидат экономических наук, доцент

Л. С. Климченя

кандидат экономических наук, доцент

БГЭУ (Минск)

СЕРВЕЙИНГОВЫЕ УСЛУГИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

В статье авторами представлены результаты исследования комплексного подхода к управлению и развитию недвижимостью, сервейинга. Дана характеристика принятых в международной практике функциональных моделей сервейинга. Авторами определены факторы, сдерживающие развитие рынка сервейинговых услуг в Республике Беларусь. Обобщены результаты начальной стадии развития рынка сервейинговых услуг и приведены возможные варианты его дальнейшего развития.

Ключевые слова: *недвижимость; рынок недвижимости; управление недвижимостью; сервейинг; сервейинговые услуги; функциональная модель сервейинга; сервейинговые компании; факторный анализ; развитие сервейинговых услуг.*

В процессе управления недвижимостью приходится решать многочисленные вопросы технического, экономического и правового характера. Это обусловлено тем, что для недвижимого имущества характерна тройственная сущность, т.е. оно выступает как физический объект, как объект экономических отношений и как объект правовых отношений. Как физический объект недвижимость имеет очерченные границы, размер, множественные технические и качественные параметры. Как экономический объект недвижимость может выступать в качестве товара, источника дохода для собственника. Недвижимость может выступать в качестве объекта гражданских прав, в том числе права собственности, права хозяйственного ведения, оперативного и доверительного управления, права застройки, права залога и целого ряда других прав. В результате этого только системный подход способен создать действенную систему управления недвижимостью, направленную на обеспечение целей всех участников рынка недвижимости.

По мере развития рынка недвижимости существенно возросла значимость эффективного управления недвижимостью как важнейшей составляющей экономики не только отдельных корпораций, но и государства в целом. Мировой опыт показывает, что только профессиональный подход к управлению недвижимым имуществом на всех стадиях его жизненного цикла позволит существенно повысить эффективность управления как в интересах собственников и пользователей недвижимости, так и в интересах государства и общества в целом. В качестве такого профессионального подхода в настоящее время выступает сервейинг. Сервейинг — это реализация комплексного, системного подхода к управлению и развитию недвижимости. Он включает в себя разные виды планирования развития и функционирования объектов недвижимости. Помимо этого сервейинг обеспечивает мероприятия, связанные с проведением всего комплекса различного рода экспертиз недвижимого имущества на всех стадиях его жизненного цикла.

Считается, что сервейинг впервые получил развитие в Англии в XV–XVI вв. На начальном этапе он включал в себя функции по межеванию земельных участков, регистрации объектов земельной собственности и прав на них, которые выполняли специально уполномоченные государственные чиновники. Эти функции вполне объяснимы, так как именно земля рассматривалась тогда как главное богатство, основа жизнедеятельности и главный источник получения доходов [1].

По мере развития рыночной системы хозяйствования и связанного с ним усложнения процессов управления недвижимостью потребовалась масштабная подготовка специалистов соответствующего профиля. Считается закономерным основание в Лондоне

в 1868 г. Института по подготовке сервейеров. В 1881 г. ему было присвоено звание Королевского, с тех пор он называется Королевский институт уполномоченных оценщиков — Royal Institution of Chartered Surveyors. В настоящее время Королевский институт сертифицированных оценщиков (RICS) объединяет более 100 тыс. профессионалов в области недвижимости, земельных ресурсов, строительства и инвестиций в недвижимость. Основная задача института — формирование и развитие отраслевых профессиональных стандартов оценки, а также регламента профессиональной деятельности оценщиков. Члены Королевского института сертифицированных оценщиков — это специалисты-оценщики, работающие в области недвижимости, строительства и землепользования. Членство в организации разделено на несколько категорий: MRICS (Member of Royal Institution of Chartered Surveyors) — действительный профессиональный член RICS или FRICS (Fellow of Royal Institution of Chartered Surveyors) — член-корреспондент RICS [2].

Представительство RICS в России было официально открыто 14 апреля 2008 г. и на данный момент Национальная Ассоциация представлена уже более 200 членами RICS, включая действительных профессиональных членов (MRICS и FRICS), стажеров (RICS Trainees) и студентов аккредитованных курсов (RICS Students) не только из России, но и Украины, Казахстана и Беларуси [3].

В настоящее время в RICS существуют различные специализации: строительство, оценка, управление недвижимостью, консалтинг, агентская деятельность и др. Однако в Европе подавляющая часть членов RICS работает в области оценки коммерческой недвижимости, а также управления объектами недвижимости.

Основная цель сервейинговых компаний — приносить собственнику максимальный доход от эксплуатации объекта недвижимости, а для себя — обеспечивать необходимую рентабельность деятельности. Сервейинговые компании обеспечивают профессиональное эффективное функционирование объекта недвижимости на всех стадиях его жизненного цикла за счет комплексного подхода к управлению.

В зависимости от комплекса функций выделяют несколько функциональных моделей сервейинга, характерных для зарубежного рынка сервейинговых услуг.

1. Управление объектом недвижимости (Property Management), т.е. управление определенным физически, юридически и функционально существующим доходом от объекта недвижимости. Property Management основа коммерческого развития проекта и включает в себя продвижение объекта недвижимости на рынке, оперативное управление и финансовый менеджмент.

2. Управление технической эксплуатацией объекта (Facility Management), нацеленное на эффективное управление всеми службами, обеспечивающими непрерывную работу объекта недвижимости. В его задачи входит: контроль над поставщиками ресурсов, организация работы сервисных служб; решение вопросов строительства, текущего и капитального ремонта.

3. Управление недвижимостью как инвестиционным активом (Asset Management) предполагает распоряжение основными средствами и финансовыми потоками, стратегически ориентированное на достижение оптимального уровня эффективности инвестиций.

4. Управление проектом (Project Management) — область деятельности, в результате которой ставятся и достигаются четкие цели проекта с учетом тех требований, которые к нему предъявляются при соблюдении тройственной ограниченности (содержание, время, затраты) и достижении необходимого качества с учетом возможного риска.

5. Санитарно-техническое обслуживание объекта недвижимости (Cleaning), под которым понимается достаточно широкий комплекс услуг — от разовых работ по уборке помещений до постоянных работ на основе контрактов, предусматривающих в том числе эксклюзивные работы (услуги промышленных альпинистов при мойке окон и фасадов, уход за мрамором и гранитом и др.).

За рубежом рынок сервейинговых услуг широко развит. В частности, ведущей компанией на мировом рынке, предоставляющей полный спектр услуг, является CBRE Group Inc., выручка которой по итогам 2017 г. составила 14,2 млрд дол. США, а штат сотрудников превышает 80 тыс. человек (без учета аффилированных компаний). С 2008 г. CBRE неизменно входит в рейтинг журнала Fortune 500, занимая в 2018 г. 207-е место. В течение семнадцати лет подряд эта компания побеждает в голосовании, проводимом Lipsey Company, как лучший бренд отрасли, а на протяжении шести лет входит в рейтинг Most Admired Companies журнала Fortune в числе компаний, обладающих лучшей репутацией в сфере недвижимости. CBRE предлагает самый широкий спектр сервейинговых услуг, в том числе:

- управление эксплуатацией, сделками и проектами;
- управление объектами недвижимости;
- управление инвестициями;
- оценка;
- продажа и сдача в аренду объектов недвижимости;
- стратегический консалтинг;
- услуги, связанные с ипотечным кредитованием;
- девелоперские услуги [4].

В последние годы сервейинг достаточно быстро развивается в России, а прежде всего в Москве и Санкт-Петербурге. При этом управляющие компании в России, занятые в сфере недвижимости, в основном оказывают клининговые услуги, и лишь в некоторой степени функционируют в сегментах Facility Management и Property Management.

В Республике Беларусь рынок сервейинговых услуг находится на начальной стадии развития. Это по нашему мнению можно объяснить рядом факторов.

1. По сравнению с другими государствами в Беларуси велика доля государственной собственности. Государственное недвижимое имущество, как правило, передается на праве хозяйственного ведения унитарному предприятию либо на праве оперативного управления государственному учреждению. Статья 896 Гражданского кодекса Республики Беларусь запрещает передавать в доверительное управление имущество, которое находится в хозяйственном ведении или в оперативном управлении. Такая передача возможна только после ликвидации юридического лица, в хозяйственном ведении или оперативном управлении которого данное имущество находилось либо прекращения права хозяйственного ведения или оперативного управления имуществом и поступления его во владение собственника по иным предусмотренным законодательством основаниям. Вполне очевидно, что по мере снижения доли государственной собственности будут создаваться реальные возможности для появления на рынке недвижимости сервейинговых компаний.

2. Крупные частные компании в республике пока не располагают солидными многопрофильными портфелями недвижимости, которые бы требовали профессионального управления.

3. Особенности сервейинговых услуг требуют разработки и утверждения соответствующей нормативно-правовой базы, которая на данный момент практически отсутствует.

4. Психологический барьер. Даже частные компании, располагающие достаточно солидным портфелем недвижимости, не спешат прибегать к услугам сервейинговых компаний, опасаясь утраты контроля и коммерческих рисков.

Что касается функциональных моделей, то в Республике Беларусь в настоящее время получил развитие только клининг, хотя некоторые компании предлагают услуги Facility Management. Клининговую нишу в республике можно даже считать достаточно насыщенной. Помимо молодых организаций работают опытные компании, в числе которых «Чистый свет плюс», «КлинингСистем», «KingClean» и др. В частности, компания «Чистый свет плюс» обслуживает более 930 объектов недвижимости площадью 2,3 млн м² в 143 городах Республики Беларусь [5]. Следует также отметить, что на рынке клининговых услуг работают незарегистрированные частные бригады, занятые

обычно на сезонных работах, и оценить их долю рынка весьма сложно. Клиентами услуг таких бригад, как правило, являются частные лица, маленькие магазины и офисы.

Положительно то, что на рынок Республики Беларусь начали проникать крупные международные сервейинговые компании, завоевавшие прочную деловую репутацию в мире. В результате объединения весной 2018 г. французской компании Atalian и английской компании Servest образовалась компания Atalian Servest, которая вошла в пятерку мировых лидеров на рынке обслуживания недвижимости с оборотом 3 млрд евро к концу 2018 г. В компании работает более 125 000 человек в 33 странах. В Республике Беларусь эту компанию представляет ОДО «Аталиан», которое работает на белорусском рынке с 2005 г. (до января 2018 г. под брендом «Клининг-Плюс»). В настоящее время в штате ОДО «Аталиан» более 1000 человек, что позволяет своевременно обслуживать сотни объектов недвижимости на всей территории Республики Беларусь. При этом уровень качества услуг ОДО «Аталиан» подтвержден сертификатом качества ISO 9001:2015, СТБ 18001-2009 [5].

Варианты появления и развития сервейинговых компаний на рынке могут быть различными. По нашему мнению, для Республики Беларусь возможны следующие.

Прежде всего, мы считаем, что функции управления объектами недвижимости могут брать на себя компании-застройщики после завершения строительства, существенно расширяя таким образом свои функции.

За счет расширения своих функций сервейинговые услуги могут брать на себя риелторские компании, которых в республике уже достаточно много. Они уже оказывают услуги крупным собственникам по сдаче в аренду их недвижимости.

Вполне вероятен и третий путь. В настоящее время крупные собственники для управления принадлежащими им объектами недвижимости имеют свои структурные подразделения. По мере развития рынка недвижимости эти подразделения все в большей степени будут сталкиваться с жесткой конкуренцией со стороны сервейинговых компаний. Внутренние подразделения компаний или дочерние организации, управляющие недвижимостью, могут начать работать на открытом рынке, за счет этого расширить круг своих клиентов и обеспечить себе тем самым устойчивое положение.

Развитие сервейинга требует подготовки специальных кадров. В Республике Беларусь ведется подготовка специалистов по специальности 1-70 02 02 «Экспертиза и управление недвижимостью» в таких учреждениях образования, как Белорусский национальный технический университет, Белорусский государственный университет транспорта, Брестский государственный технический университет, Полоцкий государственный университет. Содержание подготовки специалистов для управления недвижимостью в Республике Беларусь во многом аналогично содержанию подготовки таких же специалистов в учреждениях образования России. Везде в учебных планах явно преобладают технические учебные дисциплины, поскольку подготовка ведется в технических университетах, преимущественно на строительных факультетах. Мы не отрицаем необходимость подготовки таких специалистов, однако становление и развитие рынка недвижимости объясняет потребность в подготовке экономических кадров по специальности «Экономика и управление на рынке недвижимости» с квалификацией «экономист-менеджер». Такая подготовка уже осуществляется в Белорусском государственном экономическом университете. В учебном плане подготовки специалистов по специальности 1-25 01 16 «Экономика и управление на рынке недвижимости» значительно больше внимания уделено экономической, в том числе коммерческой подготовке, поэтому здесь можно вести речь об особой нише. Именно поэтому подготовка специалистов данного профиля является уникальной не только для Республики Беларусь, но и для многих государств постсоветского пространства. Данные специалисты могут заполнить особую нишу на рынке образовательных услуг.

Следует подчеркнуть, что дело не только в подготовке специалистов с высшим образованием. Развитие сервейинга в республике настоятельно требует наличия специалис-

тов — членов RICS, так как именно им в наибольшей степени доверяют крупные собственники недвижимости. На данный момент такие специалисты в республике практически отсутствуют. При этом есть несколько вариантов получить квалификационную степень RICS [6].

Первый вариант для начинающих специалистов, имеющих профильное образование, под которым понимается высшее или дополнительное образование (магистратура, MBA) по определенному направлению с аккредитованной RICS программой обучения. В России по подобным программам готовят специалистов два учреждения образования:

- Российская академия народного хозяйства и Госслужбы при Президенте Российской Федерации — магистратура «Девелопмент недвижимости» и MBA «Управление недвижимостью»;
- Московский государственный строительный университет — магистратура по направлению «Строительство» и переподготовка по направлению «Оценка бизнеса».

Вполне очевидно, что этот вариант в Республике Беларусь на данном этапе невозможен, поскольку даже при наличии магистерской подготовки необходима аккредитация программы обучения RICS.

Второй вариант предполагает, что при наличии диплома специалист может подать заявку на вступление в RICS, но прежде чем выйти на итоговую аттестацию, он должен не менее 2 лет проработать под руководством действующего члена RICS, составляя при этом регулярные отчеты о проделанной работе. Такие отчеты размещаются в личном кабинете кандидата на серверах RICS и проверяются штатными сотрудниками организации и ассессорами (экзаменаторами). Только при успешном завершении стажировки и наличии подтверждения от своего куратора в организации кандидат может быть допущен к экзамену. Данный вариант возможен при руководстве стажировкой со стороны российских специалистов, имеющих квалификационную степень RICS.

При отсутствии у специалиста профильного диплома об образовании и наличии относительно релевантного диплома, подтверждающего получение знаний в области недвижимости, экономики и/или оценки, а также опыта работы не менее десяти лет (при наличии степени магистра и выше пяти лет) этот специалист может выходить на аттестацию без процедуры стажировки.

Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что рынок сервейинговых услуг в Республике Беларусь находится на начальной стадии развития, что объясняется целым рядом как объективных, так и субъективных факторов. Несмотря на это сервейинговые услуги получают и будут получать все большее развитие, что соответствует мировому тренду в сфере недвижимости.

Источники

1. История возникновения сервейинга, основные положения [Электронный ресурс] // Helpiks.org. — Режим доступа: <http://helpiks.org/7-15982.html>. — Дата доступа: 18.07.2018.
2. RICS — The Royal Institution of Chartered Surveyors [Electronic resource] // Deubew.ru. — Mode of access: http://deubew.ru/deutsche_bewertung_russia_rics/. — Date of access: 18.07.2018.
3. RICS Россия и СНГ (Royal Institution of Chartered Surveyors) [Электронный ресурс] // RWAY. — Режим доступа: <http://rway.ru/companies/Company.aspx?companyId=159>. — Дата доступа: 22.07.2018
4. О компании CBRE [Электронный ресурс] // CBRE. — Режим доступа: <https://www.cbre.ru/ru-ru/about-cbre/>. — Дата доступа: 23.07.2018.
5. Члены Ассоциации [Электронный ресурс] // АКОН. — Режим доступа: <http://akon.by/члены-ассоциации/>. — Дата доступа: 23.07.2018.
6. Что такое RICS? Как стать членом RICS (MRICS)? [Электронный ресурс] // Estimatica. — Режим доступа: <http://www.estimatica.info/assessment/miscellanea/188-kak-stat-chlenom-rics-mrics-i-zachem-eto-nuzhno->. — Дата доступа: 23.07.2018.

Статья поступила в редакцию 20.12.2018 г.