
ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ МЕХАНИЗМОВ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛОВИЯХ СОЗДАНИЯ СТЕЙКХОЛДИНГОВ

Вакуленко Виктор Владимирович,

аспирант кафедры экономики и основ предпринимательства Воронежского государственного архитектурно-строительного университета; Ella_ok16@mail.ru

В статье представлен финансовый механизм стейкхолдинга, определены условия формирования капитала, схема кредитования физических лиц и условия возврата кредита.

Ключевые слова: кредит, капитал, стейкхолдинг.

Поиск путей решения острой национальной проблемы доступности жилья предполагает различные варианты, способные оживить экономические отношения на рынке недвижимости путем формирования устойчивой системы экономических связей между участниками рынка. В качестве такого варианта предлагается создание жилищно-строительных стейкхолдингов, представляющих принципиально новые для российского рынка недвижимости объединения.

Предполагается, что это объединение будет включать в себя не только строительные предприятия в качестве стейкхолдеров, но и предприятия ремонтного профиля, поставщиков сырья и материалов, жилищно-коммунальные службы, обеспечивающие дальнейшую эксплуатацию здания, страховые компании, а также предприятия, обеспечивающие телекоммуникационные связи.

Решение проблемы социальной доступности жилья не ограничивается созданием системы стройсбережений. Кроме того, этот механизм в своем российском развитии может встретить определенные трудности. Основа его – накопления потенциальных пользователей жилья. Учитывая нестабильность экономики, недостаточность правового поля, а также менталитет и уровень доходов населения, трудно предположить активное начало процесса аккумулирования вкладов. В таких условиях вкладчики, прежде всего, оценивают риск невозврата собственных сбережений. Накопительная система формирования капитала в настоящих экономических усло-

виях может не получить должной поддержки со стороны вкладчиков.

Возможны и другие варианты, способные оживить экономические отношения на рынке недвижимости путем формирования устойчивой системы движения капитала между участниками рынка. В качестве такого варианта предлагается создание жилищно-строительных стейкхолдингов, представляющих принципиально новые для российского рынка недвижимости объединения. Предполагается, что эта корпорация будет включать в себя не только строительные предприятия в качестве стейкхолдеров, но и предприятия ремонтного профиля, жилищно-коммунальные службы, обеспечивающие дальнейшую эксплуатацию здания, а также страховые компании [1].

Прежде всего, следует обозначить основные отличия стейкхолдинга от существующих организационных форм предприятий, действующих как в России, так и за рубежом.

Стейкхолдинг может быть создан без придания статуса юридического лица. В этом его основное отличие от акционерных обществ и от остальных кредитно-накопительных организаций, действующих на рынке недвижимости. Но основное отличие стейкхолдинга от существующих структур рынка в принципиально новой схеме кредитования, которая позволяет системе функционировать в рамках соблюдения баланса интереса всех участников процесса.

Эта организация представляет собой систему экономического партнерства на взаимовыгодных условиях при соблюдении баланса интересов сторон. Формой отношений гражданско-правового характера является система договорных отношений между участниками. Система договоров между стейкхолдерами носит дифференцированный характер. Для каждого участника прописываются права и обязанности в зависимости от его сферы деятельности, денежного участия, важности и значимости компании-стейкхолдера как экономического партнера.

В представлении о стейкхолдерских отношениях включено выявление целостности и охват деятельности структуры. Иными словами, объектом рассмотрения и практических действий должна стать не столько отдельная компания, сколько все ее социально-экономическое тело, включая стейкхолдеров. Последовательное развитие этих представлений приводит к появлению нового идеала корпоративного развития современных компаний – стать компанией стейкхолдеров, а не компанией акционеров.

Ключевой ресурс компании стейкхолдеров — устойчивые и доверительные отношения со стейкхолдерами, так называемый капитал сотрудничества. А одним из основных процессов деятельности менеджмента становится особым образом организуемая коммуникация между компанией и стейкхолдерами [3].

В условиях высокой конкуренции модель коалиционного сотрудничества может оказаться весьма эффективной для различных компаний как строительной отрасли, так и сопряженных направлений и производств. Предпри-

ятия сегодня должны контролировать требования рынка, реагировать на появление новшеств, рационально формировать ценовую политику.

Стейкхолдер – от английского «stakeholder» – «владелец доли» – обозначает лицо (физическое или юридическое), которое влияет на деятельность организации, принятие и выполнение решений.

Существует множество определений стейкхолдеров (групп влияния), или, как их иногда называют, «участников коалиции», однако определим их как любую группу или индивида, которые могут влиять на деятельность организации с коммерческой целью [3].

В структуру стейкхолдинга входят предприятия и организации различных правовых статусов, форм управления, видов деятельности. Все это создает определенные сложности формирования единой корпорационной системы. Основными стейкхолдерами предприятия являются:

- инвесторы, вкладывающие свой капитал с определенной долей риска в целях получения дохода на него;
- кредиторы, временно предоставляющие предприятию заем в обмен на некоторый заранее установленный доход, и заинтересованные в информации, позволяющие им определить, будут ли своевременно осуществлены выплаты по кредиту;
- поставщики, заинтересованные в успешной деятельности предприятия, позволяющей им определить, будут ли своевременно выплачены полагающиеся им суммы;
- потребители (клиенты предприятия), заинтересованные в стабильности поставок, как следствие финансовой респектабельности предприятия;
- общественные и государственные организации, поскольку от успешного функционирования предприятия зависит благосостояние экономической инфраструктуры региона.

В современных условиях российской экономики структура стейкхолдинга может быть более жизнеспособной, чем система ипотечного кредитования и ССК. Формирование капитала стейкхолдинга на начальных этапах развития формируется не за счет средств вкладчиков, а за счет капиталов стейкхолдеров. Строительство и реализация жилья – только первый этап функционирования. При этом реализация жилья предполагает приобретение его в рассрочку, с более низкой процентной ставкой, чем предлагает ипотечный кредит. Это предложение уже само по себе позволяет завоевать доверие потребителей.

Далее в систему вступают страховые стейкхолдеры, жилищно-коммунальные службы, которые возвращают вложенные средства посредством оплаты соответствующих услуг пользователями жилья. Следовательно, происходит внутрисистемное движение мультикапитала с учетом накопительной составляющей, своего рода «циркуляция в замкнутой системе» с дополнительным приращением.

Помимо того, что стейкхолдинг способен вступать в институциональные отношения с любыми иными секторами общественной деятельности, он еще и социально креативен, так как порождает свои собственные коммуникативные модели и стандарты, имплантируя их в эти иные сферы деятельности.

Теория стейкхолдеров [1] утверждает, что цели организаций должны принимать во внимание разнообразные интересы различных сторон, которые будут представлять некий тип неформальной коалиции. Относительная власть различных групп влияния является ключевым моментом при оценке их значения, и организации часто ранжируют их по отношению друг к другу, создавая иерархию относительной важности.

Между стейкхолдерами также могут существовать определенные отношения, которые не всегда носят кооперативный характер, а могут быть и конкурентными. Стейкхолдер имеет свой интерес в бизнесе компании и, более того, имеет возможность влиять на процесс. Однако всех стейкхолдеров можно рассматривать как единое противоречивое целое, равнодействующая интересов частей которого будет определять траекторию эволюции организации. Такое целое называется «коалицией влияния» или «коалицией участников бизнеса» организации [1].

Проблема в том, чтобы найти правильный подход, оптимальную бизнес-стратегию в отношении каждой группы лиц или каждого стейкхолдера индивидуально, учитывать множественные личностные девиации участников процесса.

Несмотря на то, что все стейкхолдеры заинтересованы в успехе проекта, их личные цели и интересы могут не совпадать и даже быть противоположными. Несовпадающие цели стейкхолдеров могут стать почвой для конфликта их интересов [3].

Между стейкхолдерами также могут существовать определенные отношения, которые не всегда носят кооперативный характер, а могут быть и конкурентными. Анализ стейкхолдеров включает в себя идентификацию и систематизацию основных стейкхолдеров, оценку их целей, сбор информации о них, использование этих данных в процессе стратегического управления и применение принятой стратегии.

Управление стейкхолдерами подразумевает коммуникации, проведение переговоров, контакты и отношения с ними, мотивирование их поведения с целью определения наибольшей выгоды для организации. В отличие от анализа стейкхолдеров, проводимого с целью лучшей адаптации к организационному окружению, управление ими является непосредственным воздействием на стейкхолдеров. В действительности эти два процесса пересекаются. Важность эффективного анализа стейкхолдеров и стратегического управления отношениями с ними ниже будет рассмотрена более детально.

Большой вклад в развитие концепции заинтересованных сторон внесли такие ученые, как Минцберг, Фриман, Менделоу, Серт и Марч, Ньюбоулд и Луффман. Многие из них подошли к рассматриваемой концепции с точки

зрения разделения, разбиения заинтересованных сторон на группы, у которых схожие интересы. Р. Фриман в 1984 г. сформулировал первое определение заинтересованных сторон, определив их как стейкхолдеров.

Ньюбоулд и Луффман (1989 г.) разделяют стейкхолдеров на четыре главные категории [3]:

- группы влияния, финансирующие предприятие (например, акционеры);
- менеджеры, которые руководят им;
- служащие, работающие на предприятии (по крайней мере, та их часть, которая заинтересована в достижении целей организации);
- экономические партнеры.

Поведение групп влияния определяется их интересами. Эти интересы относительно стабильны во времени, и различные группы готовы прилагать разные усилия для давления на организацию с целью скорректировать организационное поведение в соответствии с этими интересами.

Автором предлагается собственная градация стейкхолдеров. Предлагается выделить следующие основные группы стейкхолдеров:

1) инвестиционные стейкхолдеры – участники, вкладывающие капитал на начальном этапе развития проекта. К ним относятся:

- инициаторы проекта;
- проектные организации;
- строительные компании;
- поставщики сырья и материалов;
- эксплуатационные организации (в том числе управляющие компании, предприятия ЖКХ);
- страховые компании;
- предприятия, обеспечивающие коммуникационные связи;

2) коммуникативные стейкхолдеры, обеспечивающие связи с потребителями и обеспечивающие сбыт:

- менеджеры и работники предприятий, обеспечивающие реализацию проекта и заинтересованные в достижении целей;
- дилерские представительства;
- агентства по продаже недвижимости;

3) стейкхолдеры – потребители продукции (жилья) и услуг (эксплуатация жилья, теле- и информационные коммуникации и проч.);

4) государственные и муниципальные стейкхолдеры – органы власти, заинтересованные в создании альтернативных видов реализации объектов жилой недвижимости и решении проблемы доступности жилья.

Каждая из этих групп имеет различные интересы в деятельности стейкхолдинга, что будет оказывать влияние на уровень ставящихся ими задач [3]. Как правило, это финансовая заинтересованность сторон. Но при этом,

если говорить об органах государственной власти, в данном случае определяющую роль будет играть важность решения актуальной социальной проблемы – доступности жилья для малоимущих граждан (табл.).

Таблица

Типичные интересы основных групп влияния

Группа влияния	Типичные интересы
Инвестиционные стейкхолдеры	<ul style="list-style-type: none"> • размер прибыли на вложенные средства • расширение рынка • рост стоимости компании и ее прибыль • развитие коммуникативных связей • установление новых хозяйственных связей • формирование экономического партнерства с органами государственной и муниципальной власти
Коммуникативные стейкхолдеры	<ul style="list-style-type: none"> • размер заработной платы и премий от реализации проекта • возможные дополнительные доходы • престижность работы в компании • возможности карьерного роста • удовлетворение работой
Стейкхолдеры – потребители	<ul style="list-style-type: none"> • доступность жилья • приемлемые условия погашения долга за пользование жильем • льготные условия приобретения жилья
Представители государственной и муниципальной власти	<ul style="list-style-type: none"> • развитие и реализация жилищных программ • активизация строительной деятельности • развитие строительного рынка • активизация сопутствующих сфер деятельности • развитие законодательной базы • экономическое развитие региона • доходы от налоговых поступлений • снижение уровня безработицы

Баланс интересов стейкхолдеров достигается путем выполнения следующих условий [1]:

- инвестиционные стейкхолдеры осуществляют полный контроль и принимают все важные решения, касающиеся организационных и финансовых вопросов;
- коммуникативные стейкхолдеры получают прибыль за счет активизации рыночных механизмов, увеличения объема сделок и расширения рынка;
- потребители имеют возможность приобретения жилья на более льготных условиях, чем посредством ипотечного кредитования и стройсберкасс;
- органы государственной власти решают важную социальную проблему доступности жилья.

Что касается самой крупной в финансовом отношении группы лиц и компаний, инвестиционных стейкхолдеров, то их интерес очевиден. Они вкладывают деньги в строительство жилых объектов, ожидая получить прибыль за счет ускорения оборачиваемости средств. Инвесторы реализуют

жилье в рамках предлагаемой инновационной схемы быстрее, не теряя при этом доход. Более того, за счет постепенного погашения долга покупателями жилья доход инвесторов будет выше, чем при единовременной реализации.

В этой категории оказываются компании, обеспечивающие эксплуатацию объекта. Предприятие жилищно-коммунального хозяйства, вступив в стейкхолдинг, получает возможность получения постоянных денежных поступлений от оплаты коммунальных услуг. Это условие в качестве основного и не очень обременительного ограничения для покупателя жилья даст возможность управляющей компании на безальтернативной основе стать получателем стабильного дохода.

Проблемы предприятий жилищно-коммунальной сферы сегодня принимают самый острый характер. Недостаток средств на ремонт жилого фонда и коммуникаций усиливает эту проблему. В этом случае создание стейкхолдинговых структур поможет решить эту проблему, если не полностью, то, по крайней мере, определить этапность осуществления шагов, направленных на создание более благоприятных условий для деятельности предприятий ЖКХ. В системе стейкхолдинга может быть предусмотрено внутреннее заимствование средств на неотложные задачи организаций-стейкхолдеров. В рамках такой договоренности предприятия, испытывающие финансовые трудности, могут использовать средства стейкхолдинга на возвратной и платной основе для решения насущных проблем. При этом плата за пользование средствами стейкхолдинга значительно ниже ставки банковского кредита.

Страховые компании также могут войти в состав стейкхолдинга с обязательством для покупателя страховать жилье или получать иные виды страховых услуг только в компании-стейкхолдере. Подобные условия вступления в стейкхолдинг могут быть предоставлены также операторам телефонной связи, интернет-провайдерам и организациям телекоммуникационных связей. Все они в определенной степени участвуют в коалиции собственным капиталом. Но это дает им существенное преимущество перед конкурентами в борьбе за рынок сбыта. Инвестиционные стейкхолдеры принимают решения, определяют размер распределяемой прибыли, прописывают условия деятельности стейкхолдинга, формируют ценовую политику и механизмы взаимодействия как с потребителями-стейкхолдерами, так и внешними экономическими партнерами.

В структуру стейкхолдинга могут также войти и поставщики сырья и материалов. Для этой категории стейкхолдеров условия могут оказаться одними из наиболее выгодных, так как поставщики обеспечивают себя в случае вступления в коалицию постоянным рынком сбыта, что в условиях острой конкуренции является порой определяющим фактором.

Формирование длительных хозяйственных связей в рамках взаимодействия экономических партнеров значительно расширит деятельность мно-

гих компаний, позволит им существенно укрепить свои позиции на конкурентном рынке и освоить новые направления.

Инвестиционные стейкхолдеры принимают решения, определяют финансовую политику организации, прорабатывают вопросы гражданско-правового характера, определяют механизм и структуру управления стейкхолдингом, формируют стратегические цели и определяют задачи для их достижения.

Следующая группа стейкхолдеров – это менеджеры и работники предприятий, обеспечивающие реализацию проекта и заинтересованных в достижении целей, дилерские представительства, агентства по продаже недвижимости. Эти компании увеличивают свои доходы за счет реализации проекта, расширения рынка, увеличения объема продаж. Сегодня перед многими агентствами по реализации недвижимости стоят серьезные проблемы. Спрос на жилье огромен, но многие строительные компании и собственники жилья не торопятся их продавать в ожидании нового витка цен. Конфликт интересов в том, что одни хотят купить подешевле, другие продать подороже. Это является существенным тормозом развития рынка и снижает доходы компаний, действующих на рынке [2].

Агентство недвижимости, вступая в коалицию стейкхолдеров, обеспечивает активность рынка, позиционируя объекты и находя потребителей, имея при этом собственную выгоду – получение дохода от увеличения количества сделок. Доход менеджеров и работников также зависит от успешной реализации проекта. Кроме того, социальный статус, престиж работы в крупной компании, условия труда, возможность дальнейшего продвижения по служебной лестнице – важный мотивационный момент. Возможность разрабатывать и предлагать стратегические решения, превнесение собственных аргументированных идей, влияющих на конечный результат деятельности стейкхолдинга в целом, так и на личные доходы, обеспечивает формирование социально-целостной корпоративной философии и системы ценностей как инновационной формы деятельности.

Для покупателей жилья эта новая схема обеспечивает возможность приобретения желаемого объекта на наиболее льготных условиях относительно всех существующих кредитно-накопительных схем. Ограничение в выборе управляющей компании или использования услуг интернет-провайдера в рамках стейкхолдинговой структуры не является существенным в сравнении с возможностью получить жилье за самый минимальный процент погашения стейкхолдингового долга.

Возникает еще один важный вопрос: откуда появятся средства на выплату дивидендов? Покупатели жилья, являясь стейкхолдерами третьего иерархического уровня, приобретая жилье на весьма льготных условиях, выплачивают небольшой процент за предоставленную стейкхолдингом ссуду. Эти проценты могут распределяться между компаниями-участниками пропорционально вложенному капиталу.

Развитие регионального строительного рынка – важная мотивация для

вступления в стейкхолдинг органов государственной и муниципальной власти. Но это не единственная причина, по которой структуры власти имеют причины вступить в коалицию. Формирование стабильных экономических связей, стимулирование качества производства товаров и услуг, сдерживание уровня инфляции, масштабное развитие региональной экономики – вот основные причины вступления в стейкхолдинг. Но главная цель – решение важной государственной задачи обеспечения доступности жилья для малообеспеченных слоев населения. В части экономической и социальной эффективности положительным моментом является доход бюджета от уплаты налогов и увеличение числа рабочих мест [2].

Создание единой коалиции вместе с органами государственной власти может быть выгодно для остальных участников в сфере льготного налогообложения, формирования правового поля, согласования вопросов строительства и эксплуатации жилищного фонда.

Система кредитного механизма, представленная в структуре стейкхолдинга, является альтернативой банковским схемам и имеет более лояльные условия для заемщика и покупателя. Теоретически банки также могут быть включены в новую структуру, но не на правах кредитора покупателей, а полноправного инвестора, вкладывающего средства в проект в ожидании прибыли от участия.

Таким образом, возникает финансово-кредитная организационная структура как взаимосвязанная система экономических субъектов в рамках единой направленной деятельности по решению экономических и социальных задач. Пока в России нет опыта создания подобных организаций. Задача состоит в формировании доказательной базы эффективности такого начинания как для крупных компаний строительной и других отраслей, так и для покупателей жилья.

Список источников

1. Генисаретский, О.И. Корпоральность и развитие в навигационно-стратегическом пригляде [текст] / О.И. Генисаретский // Предисловие к сборнику Корпоративного клуба РЕНОВА «Корпоральность и развитие». – М.: Европа, 2007.
2. Околелова, Э.Ю. Модели прогнозирования рынка недвижимости [текст] / Э.Ю. Околелова, В.В. Левченко. – Воронеж: ВГТА, 2005. – Вып. 5. – Ч. 2. – С. 221 – 226.
3. Павлов, А.И. Управление конфликтующими целями стейкхолдеров проекта [текст] / А.И. Павлов / Управление проектами. – М., 2005. – №3 – 4.
4. Тянкова, В.И. Проблемы внедрения инноваций в строительном производстве: зарубежный и отечественный опыт их решения [текст] / В.И. Тянкова // Современная экономика: проблемы и решения. – 2013. – № 4 (40). – С. 66 – 73.

FORMATION OF FINANCIAL AND CREDIT MECHANISMS OF RESIDENTIAL PROPERTY MARKET IN THE CONDITIONS OF CREATION STAKEHOLDING

Vakulenko Victor Vladimirovich,

Post-graduate student of the Chair of Economy and Business bases,
Voronezh State University of Architecture and Civil Engineering;
Ella_ok16@mail.ru

The financial mechanism of a stakeholding is presented in article, conditions of formation of the capital, the scheme of crediting of individuals and credit terms of return are defined.

Keywords: credit, capital, stakeholding.