

Экономика девелопмента

«Мертвые трамваи», «задушенные сосульками дома», «разрушенные дороги» — автор репортажа «Саратов должен быть разрушен»¹ отдает себе отчет, что пишет не просто про Саратов, что речь о городе с тысячью лиц и что читатель из Самары или Омска вполне может увидеть одно из них.

Но как привести жизнь города в порядок? Очевидно, нужны деньги.

Заглянем теперь в один из подъездов. Вы тоже видели такие: потолок грязный, стены изрисованы. Молодому мужчине на восьмой этаж, но из лифта он выходит на седьмом. Там на стенах что-то вроде комикса про наркоманов. Мужчина, присматривающий себе квартиру, поднимается на этаж выше, заходит в квартиру, пару вопросов про соседей и сразу к окну.

Покупка квартиры — в данном случае она не состоялась — мало похожа на то, как обычно покупают арбуз. Покупатель арбуза интересуется исключительно тем, что внутри. Однако покупатель квартиры интересуется тем, что снаружи. Иногда может даже показаться, что сама квартира его вовсе не интересует.

В этом есть логика. Планировку квартиры можно посмотреть и дома. Обстановка комнат не вопрос — всё будет переделано по своему вкусу. Но вот подъезд и вид из окна вовсе не типовые и их совсем не просто изменить на свой вкус. Покупая квартиру, мы всегда отчасти покупаем еще и окружение. Именно с ним и возникли проблемы.

Всем известно, что не в деньгах счастье. Однако это касается не только людей, но и подъездов. Настоящая проблема нашего подъезда не в том, что он в плохом состоянии — это легко исправить деньгами, и не в деньгах — ремонт этажа лишь немного повысил бы расходы покупателя квартиры. Настоящая проблема в том, что эти деньги не имеет смысл тратить. Нужный результат, чистый подъезд, зависит от усилий множества людей, а потому — так рассудил несостоявшийся покупатель — в подъезде с комиксами про наркоманов деньги не помогут.

Для большинства людей это наиболее практичный подход. Когда появляется возможность, ты меняешь дом, город или даже страну на более престижное место. Это проще, чем добиться перемен по старому адресу.

Однако есть и те, для кого решение проблем вроде тех, с которыми столкнулся Саратов и наш подъезд, является профессией. Это «девелоперы» в широком смысле слова. Что значит «в широком смысле»? Английский термин «development» переводится на русский двояко. Когда речь идет о благоустройстве относительно небольших объектов — жилых домов, торговых центров, микрорайонов — у нас принято говорить о «девелопменте». Однако если деятельность принимает широкий размах, если речь идет о масштабах страны, «development» переводится уже как «развитие». Из-за этой неоднозначности перевода легко упустить понимание, что речь идет о сходной работе, что людям, которые ей занимаются, полезно побольше знать друг о друге, и что «development economics» касается и тех, кто занимается «девелопментом», и тех, кто занимается «развитием». Все они решают «проблему коллективного действия», т.е. зависимости желательного результата от усилий многих лиц. Это и есть «девелоперы в широком смысле».

Городские власти — один из таких девелоперов, или, по крайней мере, должны им быть. И те, кто занимается более крупными объектами, чем город, и те, кто занимается более мелкими, их коллеги. Чему он может научиться от коллег? У кого он может поучиться?

¹ Соколов-Митрич Д. Саратов должен быть разрушен \\ Русский репортер. № 20. 2010. (<http://rusrep.ru/2010/20/gorod/>)

Ассоциации местных сообществ

Ассоциации местных сообществ (residential community associations) — организации с обязательным членством, которое привязано к обладанию собственностью в поселении. Эти организации устанавливают правила жизни в поселении, предоставляют общественные блага и взимают необходимую для своей деятельности плату. В таких ассоциациях живет около четверти американцев.

На создание жилых поселений как бизнес существенно влияют два обстоятельства:

- для большинства людей покупка недвижимости — самое крупное вложение в их жизни;
- ценность этого вложения в существенной степени зависит от того, что находится по соседству с этой недвижимостью.

Вот почему так важны гарантии того, что окрестности купленного объекта были и будут благоустроенными. Девелопер, продавая объект, обязан учитывать, что объект с соответствующими гарантиями ценится больше, чем этот же объект без гарантий. Это отражается и в цене — сводном показателе уровня благоустройства.

Чтобы дать эти гарантии, девелопер уже в самом начале жизни поселения предлагает определенное решение проблемы коллективных действий. Вместо того, чтобы отдать на волю случая то, договорятся ли жители поселения о взносах на общие нужды, их уровне, об оформлении фасадов зданий, допустимости домашних животных и о других правилах жизни в поселении, девелопер создает «конституцию» поселения и учреждает ассоциацию местного сообщества, которая обеспечивает ее соблюдение. Сознательно сделанная сложная процедура изменения таких конституций позволяет покупателю недвижимости полагаться на то, что облик и характер поселения не изменятся без достаточно серьезных причин².

Наличие и распространенность таких поселений бросает вызов стереотипам как некоторых государственников, так и некоторых либералов. Для одних может оказаться неожиданным то, что предоставление общественных благ вовсе не требует участия государства. Для других — то, что ограничения свободы могут приносить пользу и за эту пользу люди с готовностью платят.

Российские городские власти в сравнении с коммерческими ассоциациями местных сообществ оказываются плохими девелоперами. Конфликты вокруг точечной застройки, химкинского леса и нескончаемые жалобы на ремонт и обслуживание домов показывают, что у нас покупатель жилья приобретает немногим больше, чем стены, и что ценность самого крупного вложения в его жизни слабо защищена. Хотя городские власти хорошо понимают возможную ценность налагаемых на горожан ограничений, им еще предстоит осознать, что гарантии создаются не просто ограничениями, а их постоянством. Если новые ограничения легко ввести, для владельца недвижимости это риск, а не способ его избежать.

Гостиница

В политической риторике популярны идеи «города для всех» и «улучшения качества городской среды». Размышление над работой гостиниц показывает, что эти идеи вовсе не беспорны.

«Качество городской среды» подобно звездочкам у гостиницы. Чем больше звездочек, тем лучше она благоустроена, тем больше проблем коллективного действия решено за счет того, что их взял на себя собственник гостиницы. Однако «лучше» с точки зрения звездочек не всегда

² См. часть 3 сборника The Voluntary City. (ed. Beito D.T. Gordon P. Tabarrok A.) The Independent Institute. 2002.

означает «лучше» с точки зрения постояльцев. Переход в более высокую категорию и вызванное им подорожание, скорее всего, окажется неприятной новостью для традиционных клиентов, хотя возможно и привлечет новых. Аналогично, в городе пенсионер может чувствовать себя неуютно в ставшем вдруг более престижным районе.

Даже при одном количестве звездочки гостиницы могут существенно отличаться: есть гостиницы для пенсионеров и для молодых, для бизнесменов и для пар с детьми. То, что нужно одним, нередко не очень подходит другим. Попытка сделать что-то хорошее для всех может обернуться появлением того, что по-настоящему не подходит никому.

Так же и в городе. Он может быть хорош в первую очередь для водителей или для пешеходов, для тех, кто хочет лечиться, или для тех, кто хочет развлекаться. Он может предлагать в обмен на уплату налогов самый минимальный набор бесплатных услуг, но также может включить в стоимость проживания многочисленные привилегии, стать городом «all inclusive». Какой бы выбор ни был сделан, он будет плох для кого-то из возможных постояльцев.

Торговый центр

Особенность торгового центра в том, что как и в гостинице, проблема коллективных действий в нем решается радикально, за счет ее ликвидации. У торгового центра единый собственник, а его «население» платит собственнику плату за поддержание общего пространства, а нередко и за маркетинговую деятельность в интересах арендаторов.

То, что делает торговый центр особенным, это не забота девелопера об общей инфраструктуре, а внимание к вопросам соседства. Девелопер подбирает арендаторов так, чтобы набор магазинов в целом предлагал покупателю привлекательный ассортимент, а сами магазины скорее притягивали посетителей друг для друга, чем активно конкурировали между собой.

В результате вклад арендатора в поддержание торгового центра как привлекательного места состоит из двух частей: арендных платежей, которые используются для благоустройства, и его популярности, привлекаемого им потока посетителей. Характерно, что чем больше популярность (она особенно высока у т.н. «якорных арендаторов»), тем меньше арендная плата.

Что это означает для города? Хотя город не может быть хорош для всех, в то же время он должен обеспечивать достаточное многообразие «постояльцев». В конце концов мы поселяемся в городах именно потому что нас интересуют соседи: в роли работодателей, сотрудников сферы обслуживания, друзей или сексуальных партнеров.

Крупные американские города

Шестидесятые-семидесятые года прошлого века были отмечены в США дискуссией, которая затрагивала повседневную жизнь большого числа людей. Стало очевидным расхождение между тем, что, с одной стороны, крупный город представляет собой большое сообщество, объединяемое многочисленными связями, но, с другой стороны, нет органа власти, ответственного за ситуацию в целом. Вместо этого в больших городах действовало множество федеральных, региональных и локальных органов власти с несовпадающей ответственностью и границами. Не стоит ли отказаться от прежнего «лоскутного одеяла» ответственности и учредить администрацию города, которая в конечном счете была бы ответственна за всё? Не стоит ли за счет более крупной по охвату администрации добиться экономии на масштабе деятельности?

И академически, и практически дискуссия завершилась победой полицентристов, противников централизации городского управления. Их интеллектуальным лидером стала экономист Элинор Остром, впоследствии получившая за развитие этих разработок Нобелевскую премию.

Исследователи показали, что организация городской жизни не представляет собой какую-то одну проблему, для которой нужен универсальный «решальщик». Напротив, общественный транспорт и уборка мусора, содержание парков и освещение улиц — представляют собой разные отрасли городского хозяйства. Подобно тому, как это устроено в более традиционной коммерческой деятельности, нет единого оптимального для всех этих отраслей масштаба деятельности предприятия. Следовательно, нет и причин думать, что производство каждой из этих услуг именно в городских масштабах будет оптимальным. Более того, по сути эти виды деятельности и есть относительно обычные коммерческие занятия. Особая нерыночная роль локальных властей состоит не в «производстве» общественных благ, т.е. физическом создании товаров и услуг, а в их «обеспечении» (provision) т.е. определении общественных благ, которые нужно закупить, их закупке, сборе необходимых для этого средств и установлении правил жизни в городе. Именно «обеспечение» является специфически девелоперской деятельностью — решением проблемы коллективного действия, в данном случае, за счет использования возможности государственного принуждения.

Если организация «производства» должна подчиняться в первую очередь экономической логике обеспечения максимальной экономической эффективности, то «обеспечение» должно подчиняться логике, которую скорее можно назвать политической — успешного отражения предпочтений избирателей относительно количества и качества предоставляемых общественных благ. Если учесть, что предпочтения избирателей в целом относительно разнородны, задача в том, чтобы органы, занимающиеся «обеспечением» той или иной услугой, были достаточно малы, чтобы объединять население с относительно сходными потребностями и чтобы это население могло успешно контролировать соответствующий орган. Коротко говоря, разнообразным потребностям в услугах должно соответствовать разнообразное их предложение. Единое городское правительство, занимающееся всем и для всех, на практике, скорее всего, окажется универсальным швейцарским ножом, который не особенно удачен ни при одном из своих использований. Нужны специализированные органы власти, чье многообразие определялось бы как вверенными проблемами, так и различием того, каким жители города видят идеальное решение проблем.

Предложенная Элинор Остром и ее коллегами логика³ может быть использована и при решении проблем российских городов.

Прежде всего, эти исследования напоминают, что городские власти не обязаны заниматься всем сами. Их ключевая функция — обеспечение производства благ, но не производство как таковое. Оно может быть организовано и на чисто конкурентных началах.

Кроме того, проблемы вовсе не обязаны решаться на максимально высоком уровне и решения вовсе не обязаны быть общими для всего города. Так, не существует общей для всего города «проблемы палаток», на которую нужно дать одно решение. То, что существует в действительности, это в чем-то сходные противоречия относительно конкретных палаток, которые затрагивают их непосредственных соседей, скажем, поздно возвращающегося с работы мужчину, которому палатка дает возможность по пути домой купить продукты, и его жену, которая гуляет днем с ребенком и не рада скоплению у палатки сомнительных компаний. Оптимальное решение таких проблем видимо будет отличаться от двора ко двору, как отличаются и их жители.

³ С подробностями можно ознакомиться в книге *Aligica P.D. Boettke P.J. Challenging Institutional Analysis and Development: The Bloomington School*. Routledge. 2009, а также в докладе *The Organization Of Local Public Economies*. Washington, DC: Advisory Committee On Intergovernmental Relations. 1987. (<http://www.library.unt.edu/gpo/acir/Reports/policy/a-109.pdf>)

Агентства международного развития

Элинор Остром и ее единомышленники внесли вклад в обсуждение проблем развития не только городов, но и стран. Их работа, выполненная по инициативе ведущего мирового агентства помощи развивающимся странам, шведской SIDA, показала, как сделать эту помощь более результативной.

В основе предложенного для SIDA подхода лежит взгляд на проекты развития (девелопмента) с точки зрения понятий «собственности» и «устойчивости»⁴.

«Собственность» подразумевает, что бенефициары проекты должны в том или ином смысле быть и его донорами: участвовать в разработке, осуществлении и финансировании. Развитие — результат усилий многих игроков, и они должны остаться на месте, когда агентство уйдет. «Устойчивость» подразумевает, что достигнутый в результате осуществления проекта уровень должен сохраняться и в будущем. На практике это означает, что проект, как правило, не должен сводиться к выделению денег, что он должен также решать проблемы коллективного действия, которые сделали необходимым вмешательство агентства развития. Поступая иначе, SIDA совершило бы ошибку, которую избежал несостоявшийся покупатель квартиры в «плохом подъезде». Размышляя о проблемах «собственности» и «устойчивости» в новом проекте SIDA также обязана изучить опыт подобных вмешательств прошлого: смогли ли они облегчить проблемы коллективного действия? создали ли они круг «собственников»?

Городские власти являются необычным агентством развития. Их зона ответственности — не земной шар, а относительно узкая территория. И все же присущий агентствам международной помощи подход к вложению денег был бы полезен и им. Им стоит осознать, что основная проблема зачастую не в деньгах, а потому ее нельзя решить только лишь деньгами, и что фокус на «собственность» и «устойчивость» должен быть частью многих решений. То, что на первый взгляд, выглядит приобретением физического объекта, дороги, правильно понимать как покупку услуг, которые может принести людям исправная дорога сейчас и в будущем. Именно поэтому так важно сразу принимать будущее в расчет и позаботиться о том, чтобы оно было. Как это сделать? В первую очередь давать деньги туда, где найдутся ко-спонсоры, готовые вложить в решение проблемы если не свои деньги, то свое время.

Заключение

Городские власти не единственные организации в своем роде. Они — одни из лишь многих «девелоперов», организаций, занимающихся решением проблем коллективного действия в масштабах от торгового центра до мира в целом. Деятельность городских властей может выиграть от любопытства к работе коллег. Их ноу-хау — самый ценный актив, ведь именно в вопросах развития особенно актуальна максима: «деньги сами по себе редко решают проблемы, не в них счастье».

⁴ С более подробным описанием предложений можно ознакомиться в работе *Gibson C.C. Andersson K. Ostrom E. Shivakumar S. The Samaritan's Dilemma: The Political Economy of Development Aid. Oxford University Press. 2005.*