Сотникова Е.А.[1], Макаров И.Н.[2]

[1] *Липецкий государственный технический университет*

[2] *Липецкий филиал Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации*

Государственное регулирование и государственно-частное партнерство: теоретический подход к анализу эффективности воздействия на мезосистемы (на примере рынка жилой недвижимости как составляющей социальной инфраструктуры региона)

АННОТАЦИЯ:

Целью проведенного исследования стало теоретическое изучение потенциала эффективности инструментария государственно-частного партнерства в сравнении с мерами экономического принуждения при воздействии на сектора социального и «дешевого» жилья регионального рынка жилой недвижимости. В ходе исследования автор провел анализ фактических данных и результатов ретроспективных российских и зарубежных исследований. К результатам исследования можно отнести вывод о целесообразности применения инструментария государственно-частного партнерства на региональном рынке жилой недвижимости в сочетании с разработкой и реализацией комплексной программы развития сельских территорий региона. Идеи, выводы и обобщения данного исследования могут послужить базисом как для дальнейшего теоретического анализа проблем управления региональным рынком недвижимости, так и для разработки целевых программ по развитию сельских территорий.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: *управляющее воздействие, система, государственно-частное партнерство, жилая недвижимость, социальное жилье, регион*

JEL: L32, O18, R00

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Сотникова Е.А., Макаров И.Н. Государственное регулирование и государственно-частное партнерство: теоретический подход к анализу эффективности воздействия на мезосистемы (на примере рынка жилой недвижимости как составляющей социальной инфраструктуры региона) // Российское предпринимательство. — 2015. — Т. 16. — № 8. — с. 1153-1164. — http://journals.creativeconomy.ru/index.php/rp/article/view/196/

Сотникова Елена Алексеевна, аспирант кафедры менеджмента (заочной формы обучения) Липецкого государственного технического университета; бухгалтер-экономист Управления Федеральной Миграционной службы России по Липецкой области (licichka@gmail.com)

Макаров Иван Николаевич, канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов Липецкого филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 04.03.2015 / ОПУБЛИКОВАНО: 30.04.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП:
http://journals.creativeconomy.ru/index.php/rp/article/view/196/

(c) Сотникова Е.А., Макаров И.Н. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

Введение

В настоящее время большинством представителей отечественного экономического сообщества признается необходимость государственного регулирования социально-экономического развития. Мы сознательно используем термин «регулирование социально-экономического развития» вместо устоявшегося термина «государственное регулирование экономики» исходя из того, основным действующим агентом «актором» в современных экономиках выступает творческий человек. Вместе с тем наряду с творческими людьми также для экономического развития необходимо достаточное количество рабочей силы различной степени квалификации.

Для формирования и жизнедеятельности активной личности необходима соответствующая среда и соответствующая инфраструктура. В данной статье мы обратили внимание на функционирование рынка жилой недвижимости как одной из важнейших составляющих, системообразующего фактора среды жизнедеятельности человека (любой человек нуждается в жилье, а также составляющей социальной инфраструктуры, как необходимом условии формирования из качеств каждой отдельной личности человеческого капитала и трудового потенциала региона.

Мезоуровень анализа выбран исходя из того, что в отечественной социально-экономической системе действия региональных властей в отечественной социально-экономической системе и институциональные особенности региона могут в значительной степени «нивелировать» управленческие воздействия федеральной власти.

При анализе эффективности управленческого воздействия, оказываемого на различные сектора регионального рынка, мы будем в значительной степени исходить из методологии системного анализа и положений новой теории экономических систем.

В соответствии с данными положениями и методологией, региональный рынок как управляемая система должен быть рассмотрен в контексте следующих характеристик:

1. Локальность – локализация рынка в рамках пространственно-временных, административных и/или иных границ.

2. Дискретность / непрерывность – функционирования механизма рынка и осуществления управленческого воздействия.

3. Робастная устойчивость – данная характеристикам необходима при рассмотрении регионального рынка в качестве условно замкнутой управляемой системы и ее устойчивости по отношению к флуктуациям среды, имеющим случайный характер, и иной неопределенности, возникающей в процессе ее функционирования.

4. Кумулятивность – как свойство, имманентно присущее сложным системам, флуктуациям и продолжительно действующим либо возобновляемым воздействиям.

Конечной характеристикой взаимодействия управляемой и управляющей систем должна выступать эффективность управляющих воздействий, приводящих либо не приводящих к социально-экономической эффективности системы.

Сформируем модель рынка жилой недвижимости как региональной управляемой системы.

Отличительной особенностью недвижимости (в первую очередь жилой недвижимости) заключается в том, что на микроэкономическом уровне она выступает в качестве частного блага, но уже на мезоуровне жилая недвижимость выступает как смешанное благо, неся функции частного блага и одновременно с этим выступая как часть социальной инфраструктуры территории

Соответственно, часть товаров, реализуемых в рамках секторов рынка жилой недвижимости, относится к категории мериторных благ, что подразумевает необходимость действий государства в качестве меритора на данных секторах рынка [3, 4].

Таким образом, рынок жилой недвижимости, с одной стороны, выступает как свободный рынок – то есть в качестве системы, где взаимодействуют спрос и предложение. Вместе с тем, исходя из отечественных реалий, необходимо заключить, что фактические параметры рынка недвижимости не позволяют охарактеризовать его как рынок полностью свободной конкуренции. Кроме того, исходя из наличия в функциональной нагрузке рынка жилой недвижимости социальных функций (функций социальной инфраструктуры), часть секторов данного рынка подвергается регулированию даже в странах с давними традициями рыночной экономики. В первую очередь это

касается сектора социального жилья, объектов недвижимости, которые могут быть отнесены к категории национального культурного наследия, и специальных государственных программ по развитию территорий.

Под социальной эффективностью рынка недвижимости мы будем подразумевать его соответствие следующим критериям.

1. Наличие /отсутствие жилья низкого ценового сегмента для обеспечения потребности малоимущих слоев населения в рамках определенных территорий – рынок жилой недвижимости может использоваться как инструмент развития территории посредством регулирования миграции и обеспечения территорий рабочей силой. Соответственно, в данном случае стоимость жилья должна быть на уровне себестоимости или ниже ее. Критерием эффективности рынка жилой недвижимости будет обеспеченность населения жильем в рамках социального минимума и наличие на рынке достаточного количества объектов недвижимости, предназначенных для заселения привлеченными трудовыми мигрантами.

2. Управляющее воздействие на рынок не должно приводить к потере робастной устойчивости рынка как мезосистемы.

Разные сегменты рынка должны соответствовать разным количественным критериям эффективности.

Представим ситуацию, что в пределах некой территории имеет место избыточный спрос на объекты жилой недвижимости. В этой ситуации в соответствии с рыночными законами спроса и предложения, избыточный спрос должен быть уравновешен возросшим предложением, и рынок должен прийти в равновесное состояние. Вмешательства государства при условии достаточности земли для строительства в этом случае не требуется.

Усложним ситуацию. Представим себе, что у некой части населения имеет место быть некая величина сбережений, которую они желают инвестировать в недвижимость (при этом сами проживать в ней не планируют). Предположим, исходя из отечественных реалий, что в рамках регионального рынка величина данной категории лиц в составе совокупности потенциальных покупателей существенно менее 50%. Это соответствует реалиям Липецкой области и, по-видимому, большинства регионов России. Вследствие действий данной категории покупателей цены на жилую недвижимость на локальном рынке возрастают. Вместе с

тем, проблемой, в значительной степени, является то, что интерес данной категории лиц чаще всего направлен на объекты жилой недвижимости, обладающей наибольшей текущей и перспективной ликвидностью – на одно- и двухкомнатные квартиры, реже, комнаты в общежитии (в данном случае в качестве типичной принимается структура спроса, существующая на данный момент в регионах страны (например, Воронежкой, Липецкой, Рязанской, Тамбовской областях), а структура спроса в городах федерального значения не учитывается).

Соответственно интерес данной группы покупателей совпадает с интересом потенциальных покупателей, относящихся к малоимущей группе населения.

Как следствие, возникает противоречие, которое трудноразрешимо исключительно рыночными мерами и которое представляет основу для вмешательства государства в рыночный механизм.

В этом случае перед рыночным механизмом и государством встают две основные задачи:

1. Обеспечить удовлетворение платежеспособного спроса, не допустив возникновения дефицита и последующего перегрева рынка.
2. Обеспечить в пределах социально необходимого минимума доступность объектов жилой недвижимости малоимущим группам населения с целью:

a. Обеспечения экономики региона необходимым количеством трудовых ресурсов (здесь речь идет в первую очередь о репатриантах, трудовых мигрантах и иных переселенцах, обеспечивающих занятость и необходимый уровень трудовых ресурсов в тех секторах рынка труда, на которое не претендует (не желает занимать) местное (титульное) население.

b. Избежание накопления / формирования недопустимого высокого уровня социальной напряженности в регионе.

В данном случае «балансировка» рынка может быть достигнута мерами принуждения, мерами партнерства, либо комбинацией этих мер.

Формализуем вышеприведенные размышления. Формулу стоимости жилья можно представить следующим образом:

$$Цена\ жилья = себестоимость + наценка$$

Наценка выступает как функция целого ряда факторов: местоположения, планировки, наличия рядом объектов социальной инфраструктуры, маркетинговой стратегии продавца и иных факторов – фактически перечень факторов (множество факторов), влияющих на величину наценки является открытым. Однако, существенным фактором, влияющим на величину наценки, ограничивающим ее сверху, является платежеспособный спрос.

$$Спрос = Ндом*Рдом*К$$

где *Ндом* – количество платежеспособных домохозяйств;

Рдом – средняя цена, которую домохозяйства готовы заплатить за 1 объект недвижимости в рамках конкретного локального рынка.;

К – количество объектов недвижимости, которое платёжеспособное домохозяйство желает и способно приобрести по данной цене (в среднем по локальному рынку).

Ситуацию на локальном рынке упрощенно можно представить аналогичным образом с поправкой на коэффициент, характеризующий техническое состояние объекта жилой недвижимости.

Рассмотрим модель рынка недвижимости с осуществлением управленческих воздействий за счет мер принуждения.

Дифференцируем управленческие воздействия на дискретные и непрерывные. Дискретные управленческие воздействия имеет смысл предпринимать для разового кратковременного воздействия на рынок. Для упрощения модели будем считать, что кумулятивный эффект в данном случае отсутствует и с прекращением воздействия функционирование рыночного механизма возвращается к изначальным параметрам. Для длительного воздействия на рынок, как правило, осуществляются непрерывные управленческие воздействия. Примером инструмента осуществления управленческого воздействия, обладающего непрерывным характером, является федеральный или региональный закон.

Соответственно, модель взаимодействия на региональном рынке жилой недвижимости должна выглядеть следующим образом. Предположим, что неудовлетворенный спрос со стороны малообеспеченного населения:

$$Спрос(мб) = Нмб * Рмб*К$$

$$Рмб \leq Рзатр$$

$$Рмб < Ррын$$

где ***Нмб*** – количество малообеспеченных домохозяйств в регионе, которым необходимо предоставление социального жилья;

Рм – цена, которую могут позволить заплатить малообеспеченные домохозяйства за приобретение объекта жилой недвижимости;

Рзатр – затраты застройщика на возведение объекта жилой недвижимости;

Ррын – цена объекта жилой недвижимости, сложившаяся на данном конкретном локальном рынке;

К – количество объектов жилой недвижимости, которое может приобрести малообеспеченная семья при данной цене.

При этом априори считаем К=1. То есть одно домохозяйство может позволить себе с учетом всех мер государственной поддержки (осуществляемых, например, с целью привлечения населения – переселенцев на определенные территории, в том числе, с учетом программ, реализуемых за счет государственного финансирования – переселения врачей в сельскую местность) приобрести не более одного объекта жилой недвижимости.

В данном случае для застройщика при соотношении ***Рзатр*** менее ***Ррын*** величина бухгалтерских потерь составит = ***Нмб*(Рзатр – Рмб),** а величина недополученной прибыли = ***Нмб (Ррын – Рмб)***.

Соответственно, данная величина убытка в случае мер принудительного воздействия на застройщика, действующего на регулируемом рынке, должна быть компенсирована частному застройщику, как правило, со стороны государства, и в этом случае речь пойдет о некоем «контракте» между частным застройщиком и государством в лице региональных органов власти.

Другим вариантом будет выступать вариант перекрестного субсидирования застройщиком, однако в этом случае затраты лягут на других покупателей, что несомненно приведет к повышению цен либо экономии (застройщика) на затратах (главным образом, как свидетельствует отечественная практика, за счет снижения качества работ), а как следствие – часть потенциальных платежеспособных покупателей не сможет приобрести жилую недвижимость того качества

и по тем ценам, по которым это было бы возможно до вмешательства государства.

Более того, как свидетельствует экономическая теория, «в случаях, когда имплементация невозможна или связана с запретительными издержками, даже самый привлекательный механизм останется утопией» [2].

Таким образом, управленческое воздействие в рамках модели принуждения затратно либо для государства, либо для застройщика, либо для платежеспособных покупателей, на которых могут переложены затраты по строительству жилья для необеспеченных категорий граждан, и его эффективность с точки зрения достижения социальных целей регулирования остается под вопросом.

Рассмотрим управленческие воздействия в рамках модели партнерства.

Вопрос ценообразования и эффективности управленческих воздействий на мезосистему с использованием механизма государственно-частного партнерства требует формирования принципиально иной модели. Принципиальным отличием модели с использованием государственно-частного партнерства является добровольный характер взаимодействия экономических агентов [3, 4, 5].

Базисной разницей между принудительным и добровольным характером взаимодействия в соответствии с выводами современной экономической теории является величина затрат на обеспечение сделки.

Затраты на обеспечение принудительных мер по ценовому регулированию будут состоять из затрат на:

1. Функционирование системы принуждения, включая затраты на использование судебных и иных юридических механизмов.

2. Функционирование механизмов по контролю за ценами и качеством производимой продукции.

3. Фукционирование компенсаторных механизмов представителям частного сектора.

4. Собственно компенсаций представителям частного экономики.

В случае реализации системы государственно-частного партнерства перечень затрат на осуществление управляющих воздействий существенно сокращается. В частности, из него исключаются затраты на функционирование системы принуждения,

включая затраты на использование судебных механизмов. В свою очередь, полноценное внедрение системы государственно-частного партнерства в большинстве стран, как правило, идет параллельно эффективной системы досудебного урегулирования – в частности медиацией.

Государственно-частное партнерство в плане осуществления непосредственно управляющих воздействий по соотношению ***«затраты на осуществление воздействия / полученный результат»*** в целом оказывается гораздо эффективнее традиционных методов государственного регулирования. Однако обратной стороной является необходимость активного участия государства в процессе партнерских отношений.

Фактически в случае государственно-частного партнерства инициатива должна исходить от государства в лице региональных или федеральных органов власти, а частный бизнес привлекается на взаимовыгодных условиях добровольного партнерства. Это предполагает иную философию отношений агентов в рамках «государство – бизнес». А соответственно и иную философию управленческих воздействий [3, 5]. В идеальном варианте в данном случае необходим лишь контроль параметров (цены и качества) ранее заключенных контрактов. И значит, по сравнению с функционированием механизма принуждения, уровень затрат в данном случае должен быть априори существенно ниже.

Однако самое главное в данном случае – то, что система, выстроенная на базисе партнёрских отношений, должна быть существенно более устойчива к помехам в системе управления и может функционировать в случае временного прекращения управленческих воздействий. Это отличает ее от модели управления основанного на принуждении.

В рамках модели государственно-частного партнерства действия застройщика в секторе рынка социального жилья можно представить как дополнительное обременение на возможность осуществления иного вида деятельности, приносящего существенно большие величины прибыли.

При этом, вследствие того, что проекты государственно-частного партнерства, как правило, в мировой практике являются многопродуктовыми, можно сделать вывод о существенно более высоком

уровне устойчивости такой системы по сравнению с системой, в рамках которой предполагается, что основная приносящая доход деятельность осуществляется в пределах одной отрасли или одного регионального рынка.

Соответственно, принципиальным условием осуществления регулирования рынка жилой недвижимости и возведения социального жилья на основе государственно-частного партнерства является условие, чтобы затраты на возведения социального жилья не перекрывали прибыль частного оператора (с учетом определенного запаса, связанного с требуемой частному инвестору отдачей на осуществляемые инвестиции).

Примером осуществления плана комплексного развития территории, включающего развития социальной инфраструктуры, в том числе возведение объектов жилой недвижимости для привлекаемого персонала (внутренних и внешних мигрантов), являются китайские зоны технико-экономического развития (рис.).

Заключение

При формализации вышеприведенных выводов следует учитывать, что:

1. В качестве главного члена (составляющего) формулы оценивания потенциальной эффективности управляющего воздействия необходимо позиционировать величину совокупного интереса застройщика действовать в рамках определенного региона или проекта.

2. Это связано с тем, что любой бизнес функционирует лишь до тех пор, пока в данных конкретных условиях он способен приносить прибыль.

3. Должно быть проведено сравнение общей (суммарной) величины потенциальных потерь застройщика и его потенциального интереса.

Помимо всего вышеотмеченного, с точки зрения общественного интереса необходимо отметить, что государственно-частное партнерство представляется более эффективным еще и потому, что государство, принимая участие в проектах в рамках данного региона, «дает сигнал» о своем «интересе» к развитию региона. Это, в свою очередь, привлекает бизнес и трудовые ресурсы и уже само по себе может послужить дополнительным фактором ускорения социально-экономического развития территории.

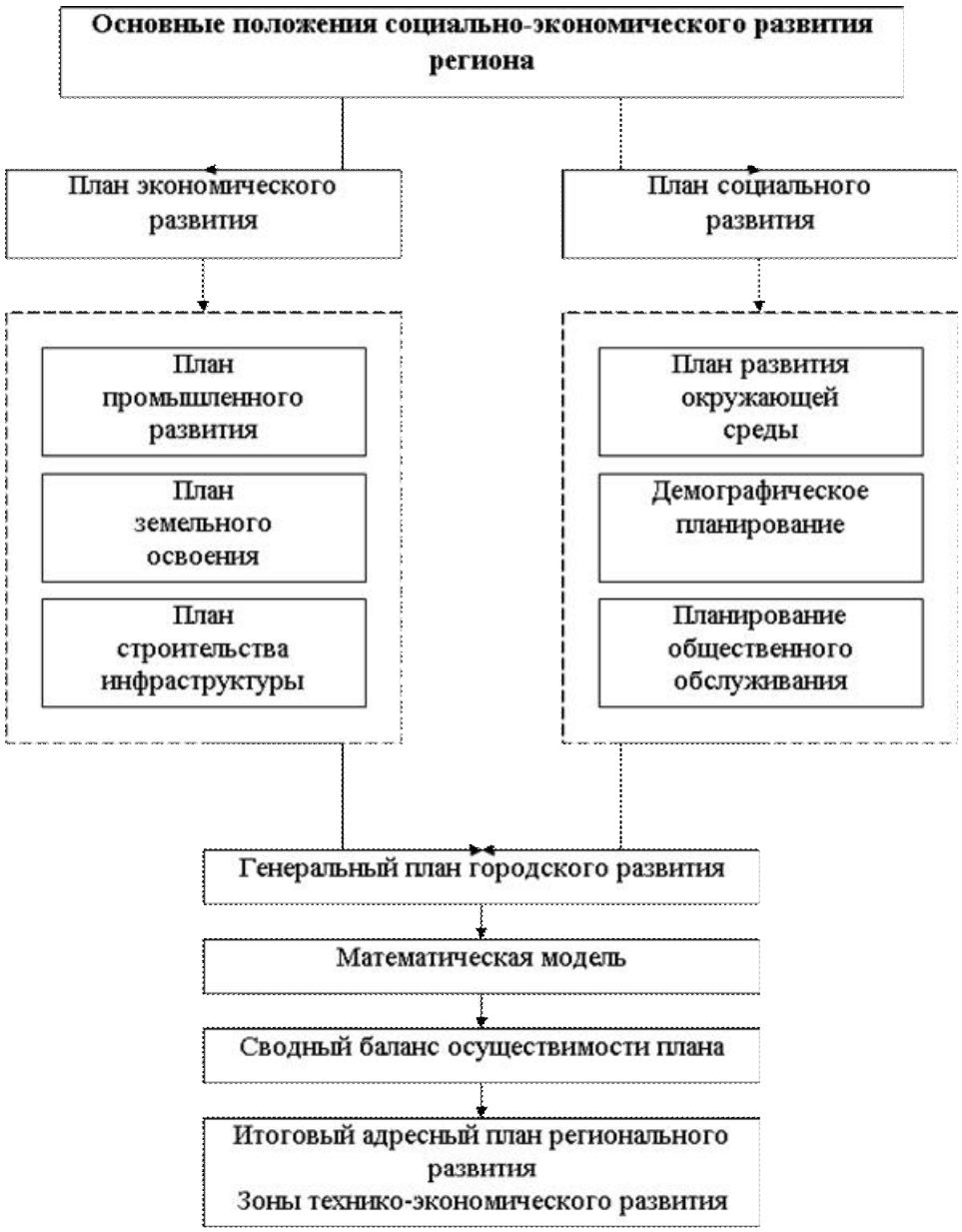


Рисунок. Схема плана комплексной эволюции Зоны технико-экономического развития (источник – авторская обработка И.Н. Макарова, [6])

ИСТОЧНИКИ:

1. Стратегическое развитие регионального строительного комплекса на основе инноваций / Ю.С. Артамонова, Б.Б. Хрусталев, А.В. Савченков [и др.] // Региональная архитектура и строительство. — 2010. — № 2. — С. 156-162.

2. *Измалков С.* Теория экономических механизмов (Нобелевская премия по экономике 2007 г.) / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. — 2008. — № 1. — С. 4–26.

3. *Макаров И.Н.* Государственно-частное партнерство в системе взаимодействия бизнеса и государства: институциональный подход // Российское предпринимательство. — 2013. — № 24 (246). — С. 18-29.

4. *Макаров И.Н., Колесников В.В.* Национальные системы управления государственно-частным партнерством // Российское предпринимательство. — 2013. — № 13 (235). — С. 38–44.

5. *Макаров И.Н.* Современная экономика: регулирование и партнерство // Российское предпринимательство. — 2009. — №8. — Выпуск 2. — С. 22–27.

6. *Пи Цяньшэн, Ван Кай* Опыт китайских зон технико-экономического развития / Пер. с китайского. — СПб: Издательство Санкт-Петербургского университета, 2006. — 487 с.

7. Стратегические ориентиры экономического развития России: Научный доклад. — СПб: Алетейя, 2010. — 664 с. — (Библиотека Новой экономической ассоциации).

8. *Сухарев О.С.* Синергетика инвестиций: Учеб.-метод. пособие / О.С. Сухарев, С.В. Шманёв, А.М. Курьянов; под ред. профессора О.С. Сухарева. — М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2008. — 368 с.

Elena A. Sotnikova, Postgraduate of the Chair of Management (part-time studies) at the Lipetsk State Technical University; accountant and economist at the Russian Federal Migration Service for the Lipetsk Region

Ivan N. Makarov, Candidate of science, Economics, Associate professor at the Chair of Economics and Finance at the Lipetsk Branch of the Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration

Governmental regulation and public-private partnerships: a theoretical approach to the analysis of the impact on mesosystems' efficiency (evidence from the real estate market as a component of the region's social infrastructure)

ABSTRACT:
The aim of the conducted research was a theoretical study of the potential effectiveness of public-private partnership "tools" as compared to the measures of economic duress in influencing the sectors of social and "cheap" housing at the regional real estate market. In the course of study, the author has analyzed the evidence and the retrospective results of Russian and foreign research works.
The results of the study include the author's conclusion according to which using the instruments of public-private partnerships on the regional real estate market is expedient, as well as the development and implementation of a comprehensive program of rural development in the region.
The ideas, conclusions and generalizations of this study can serve as the basis for further theoretical analysis of the problems of managing the real estate market, and for the development of targeted programs for the development of rural areas.
KEYWORDS: control action, system, public-private partnership system, residential area, social housing area, region