

Лекция 36

Экономическая рента

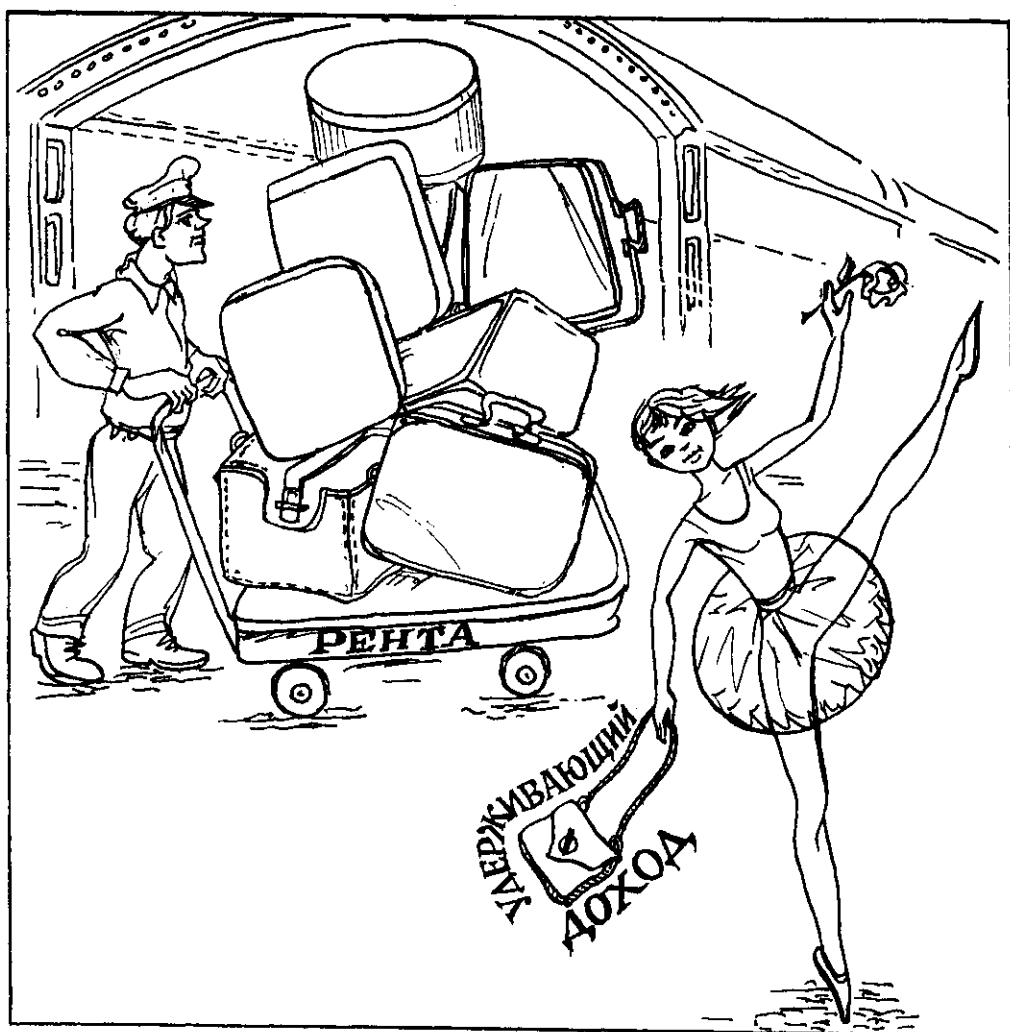
У БАРБОСА ЕСТЬ ВОПРОСЫ. Плата — за что?

РАЗДЕЛ 1. Экономическая рента как часть дохода фактора

РАЗДЕЛ 2. Земельная рента

РАЗДЕЛ 3. Теория ренты: из истории исследований

РАЗДЕЛ 4. Рынок городских земельных участков



БАРБОС. Рента — это, наверное, что-то очень уж вкусное. Вроде жареной курочки.

ИГОРЬ. Здравствуй, Антон! Ты куда так спешишь?

АНТОН. Да вот, нашел работу. Веду со школьниками занятия по экономике. Могу и тебе предложить часть нагрузки.

ИГОРЬ. Спасибо, Антон. А мне теперь нет нужды перенапрягаться. Я унаследовал квартиру недалеко от Невского проспекта и сдал ее за 700 долларов в месяц. Получаю ренту.

АНТОН. Я тоже получаю ренту, хоть и не сдаю квартиру. Я преподаю экономику в гимназии, где учатся дети «новых русских». Мне платят 20 долларов в час. А меня, скажу тебе по секрету, вполне и 8 устроили бы. Значит, моя рента — 12 долларов в час.

ИГОРЬ. А чем твоя рента



отличается от моей?

АНТОН. Твой доход не весь состоит из ренты, хотя в английском языке рентой именуется вся квартплата. Однако экономической рентой является лишь ее часть.

ИГОРЬ. Интересно было бы узнать, какая же это часть?

АНТОН. Вот скажи, Игорь, за какую минимальную сумму ты бы согласился сдать свою квартиру?

ИГОРЬ. Ну, если бы уж очень прижало, то долла-

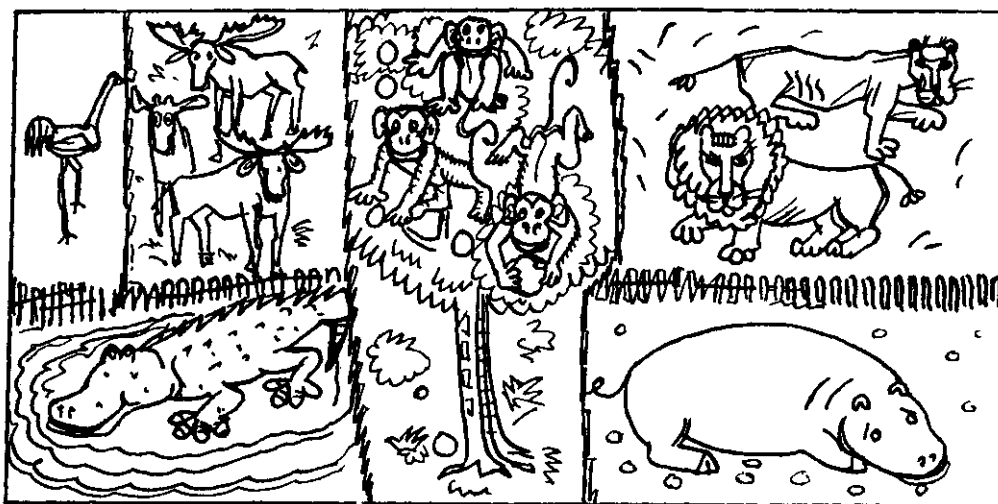
ров за 200. Если бы никто за 200 не согласился, то жил бы в этих апартаментах сам. Где-то 200 я бы смог получать, если бы поставил по всей квартире аквариумы и разводил рыбок на продажу.

АНТОН. Значит, за 199 не сдал бы?

ИГОРЬ. Да, нет, пожалуй.

АНТОН. Следовательно, твоя месячная экономическая рента — 500 долларов, а 200 — *удерживающий доход*, или альтернативная стоимость принадлежащего тебе ресурса. Иначе говоря, 200 долларов — это тот максимум, который ты мог бы выжать из него при следующем по выгодности после лучшего применения.

БАРБОС. Значит, я все-таки был прав в том, что рента — вещь вкусная. Недавно мой хозяин, собирая со мной грибы, потерял очки, а я их нашел и принес. Рассчи-



тывал только на вкусную косточку из бульона (которая удерживала меня в поиске очков в мокром лесу), а получил в придачу к ней большой кусок отварного мяса. Вот это была рента! Как повезло Игорю, что он получает ее каждый месяц! Интересно только, 500 долларов — это больше, чем тот кусок мяса, или нет?

ИГОРЬ. А я еще и участок в наследство получил. Большой, 24 сотки в престижном месте, в Токсво, на берегу Кавголовского озера. Может, мне и с него ренту получать?

АНТОН. Знаешь, Игорь, ты становишься настоящим рантье. Однако учти, что последователи учения Генри Джорджа — американского политического деятеля и экономиста XIX века — полагают, что эта рента тебе не принадлежит. Земля, мол, от Бога, не ты ее создал, и все доходы с нее принадлежат обществу.

ИГОРЬ. Так значит, пред-

лагают отнять у меня ренту?

БАРБОС. Р-р-р-р-р! Как это отнять ренту? Пусть этот Генри Джордж только сунется и попробует отнять у меня такую вкуснятину!

АНТОН. Да. Духовные наследники Генри Джорджа, следуя идеям своего учителя, до сих пор полагают, что за счет твоей ренты и ренты других земельных собственников они сумеют профинансировать все государственные расходы и на каких других налогов не понадобится.

БАРБОС. Чихал-то я на эти государственные расходы. Что от них толку для собак? Из парка милиция стала выгонять, а площадки для прогулок нам так и не сделали.

ИГОРЬ. Погоди, Антон. А ведь ты как экономист тоже, может, имеешь в этом деле некий талант от Бога? Помнишь, как ты быстро разобрался в модели Курно, а другие, как ни старались, так ни-

чего и не поняли. Почему бы этим самым «джорджистам» и твою ренту не отнять?

АНТОН. Знаешь, Игорь, я пошел. А то ты им такое подсказешь, они и вправду и мою ренту попытаются как-нибудь «собществить». Сами-то они, может, и не додумаются, логика их иногда подводит.

БАРБОС. Каждый раз, когда я лаю из-за дверей на проходящих по лестнице незнакомцев, хозяин успокаивает меня и дает что-нибудь вкусное. Но я никогда не задумывался — мои «гав-гав-гав» от природы или я сам воспитал в себе такой талант? Однако любой собаке совершенно ясно, что моя награда принадлежит мне целиком и по праву. Люди всегда выдумывают какие-нибудь глупости. Вряд ли среди собак, которые, как я теперь точно знаю, умнее всех двуногих, идеи Генри Джорджа найдут своих почитателей.

РАЗДЕЛ 1

Экономическая рента как часть дохода фактора

Каждому фактору производства — труду, капиталу, предпринимательству — соответствует определенный вид дохода — зарплата, процент, прибыль. Доход с земли традиционно называется рентой. Однако в современной экономической теории существует понятие *экономической ренты* как составной части дохода от любого другого фактора. Поговорим об экономической ренте.

Любой фактор производства в некоторой сфере его применения удерживается тем, что он получает за свои услуги оплату, покрываю-

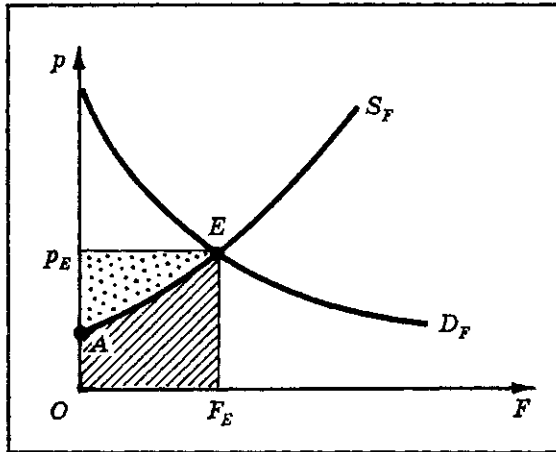


Рис. 1. Экономическая рента и удерживающий доход.

чтобы удержать его в данной области применения и предотвратить переход в другую, называется *удерживающим доходом*.

Экономическая рента есть превышение оплаты услуг фактора над удерживающим доходом. На рис. 1 показаны линии спроса и предложения некоторого фактора производства. Площадь фигуры $OAEF_E$ соответствует удерживающему доходу, площадь P_EEA — экономической ренте. Экономическая рента является на рынке факторов аналогом излишка производителя на рынке товаров. Она показывает, на сколько оплата фактора выше той суммы, которой достаточно для привлечения его в данную сферу.

Различия между экономической рентой и удерживающим доходом проявляются при снижении оплаты услуг фактора. Если это снижение скажется только на сокращении экономической ренты, то фактор не переместится в альтернативную область использования, но если оно затронет и удерживающий доход, то фактор в полном объеме или частично совершит такое перемещение.

Отсюда следует вывод, имеющий важное значение для экономической политики: если государство не хочет при налогообложении изменить рыночное распределение ресурсов, то налог не должен выйти за пределы области экономической ренты, если же наоборот, то налог должен затронуть и область удерживающего дохода.

Чем определяется пропорция, в которой оплата услуг фактора делится на экономическую ренту и удерживающий доход? Рассмотрим три варианта: два крайних случая и один промежуточный.

В первом варианте (рис. 2, а) предложение фактора абсолютно эластично. В этом случае вся оплата равновесного объема его услуг будет представлять собой удерживающий доход (заштрихованный прямоугольник OP_EEF_E). Если цена услуг хоть чуть-чуть упадет, то

ую его альтернативную стоимость, т. е. его доход при наилучшем альтернативном использовании. В противном случае он перешел бы в другую сферу, так как там он получит большую выручку за оказываемые услуги. Например, Сидоров готов работать слесарем-сборщиком на ЗИЛе при оплате не ниже X млн руб. в месяц. При меньшей оплате он предпочтет работать на соседнем заводе.

Наименьшая оплата услуг фактора, достаточная,

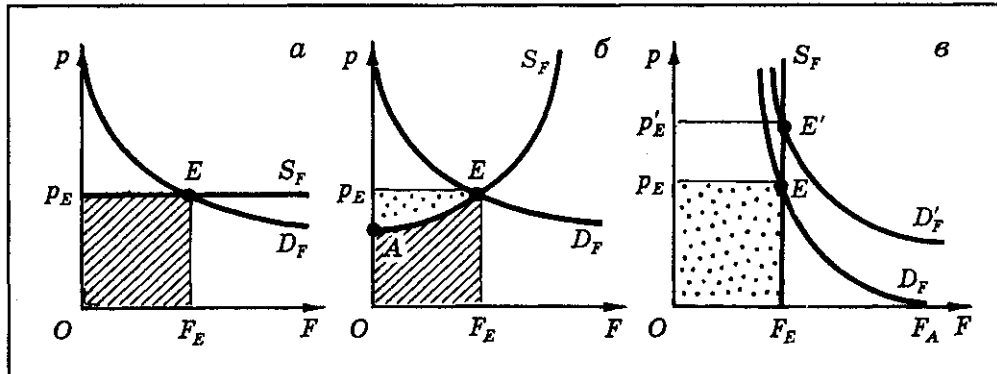


Рис. 2. Эластичность предложения фактора и экономическая рента.

фактор целиком переместится в другую область применения. Например, пенсионеры готовы предложить свой труд в качестве гардеробщиков только за определенную плату, ниже которой они предпочтут работать вахтерами.

Второй вариант (рис. 2, б) предполагает восходящую линию предложения услуг фактора. Повышение цены на услуги привлекает на рынок все большее их количество, но одновременно оно приносит ренту всем уже задействованным единицам услуг фактора, кроме последней. Рыночная оценка этих единиц превышает их альтернативные затраты. Разница и составляет получаемую ими экономическую ренту (заполненный точками сегмент). Так, рост оплаты бухгалтеров перетягивает в эту область труда людей других специальностей, физиков и лириков, и приносит дополнительную экономическую ренту «бухгалтерам по призванию».

И наконец, третий вариант (рис. 2, в). Предложение фактора абсолютно неэластично — линия предложения вертикальна. Это означает, что на рынке предлагается фиксированное количество услуг фактора, какой бы ни была их цена. Теоретически цена может упасть до нуля, а объем предложения останется тем же, фактор не переместится в альтернативную область применения. Тогда вся оплата его услуг целиком определяется его спросом и является экономической рентой. В этом случае ее называют *чистой* экономической рентой. Иллюстрацией может служить предложение участков земли в центре Санкт-Петербурга. Изменение арендной платы не может растянуть или сжать имеющуюся площадь.

Было бы ошибкой предположить, что в третьем случае не работает механизм спроса и предложения при определении рыночной цены. На самом деле фиксированное предложение F_E при нулевой цене создало бы избыточный спрос на услуги фактора, равный разнице между F_A и F_E . Конкуренция среди покупателей услуг будет толкать

цену вверх до уровня p_E , при котором избыточный объем спроса, как это видно из рис. 2, в, исчезает.

Очевидно, что соотношение между экономической рентой и удерживающим доходом определяется формой и положением линии предложения. Чем менее эластично предложение, тем большая доля оплаты услуг фактора приходится на экономическую ренту и меньшая — на удерживающий доход, и наоборот. Но отчего зависит эластичность предложения услуг?

Эластичность предложения определяется разнообразием вариантов альтернативного использования. Допустим, фактор используется в конкурентной области, например труд водителя грузовика в одной из множества транспортных фирм, специализирующихся на междугородных перевозках. Ясно, что мы имеем дело с высокомобильным фактором, который может легко предложить свои услуги другой транспортной фирме. Поэтому фирма-наниматель должна платить зарплату, определенную конкурентным рынком труда. При попытке заплатить хоть немного меньше она тут же лишится его услуг. Каково же соотношение экономической ренты и удерживающего дохода для данного водителя? На конкурентном рынке, как мы видим, зарплата целиком представлена удерживающим доходом, но в принципе это соотношение зависит от величины заработной платы, которую он мог бы получать при ином применении своего труда.

Взглянем теперь на ту же проблему в отраслевом масштабе. Предположим, что все специализирующиеся на междугородных перевозках транспортные фирмы снизили зарплату водителей грузовиков на 10%. Конечно, водители вряд ли будут рады такому повороту событий, но если лучшее, что они могут найти в качестве альтернативы, — это работа по вывозу мусора в городском коммунальном хозяйстве, где зарплата составляет 80% их первоначальной зарплаты в транспортных фирмах, то они не станут коммунальными работниками. Таким образом, если посмотреть на первоначальную зарплату водителей с позиции сферы грузовых перевозок, а не отдельного водителя, то мы обнаружим, что эта зарплата на 80% состояла из удерживающего дохода и на 20% — из экономической ренты.

Далее представим, что оплата водителей грузовиков упала во всех возможных сферах применения их труда на 20%. Но если при этом лучшее из доступных им альтернативных занятий (допустим, работа в качестве автослесаря) оплачивается на 30% ниже любой работы на грузовых перевозках, то смены профессии не произойдет и все водители останутся на своих прежних местах. Следовательно, с позиции профессиональной занятости изначальная зарплата водителей в транспортных фирмах на 70% складывалась из удерживающего дохода и на 30% — из экономической ренты.

Однако в ряде случаев на рынке труда можно встретиться с ситуациями, когда доля экономической ренты¹ явно преобладает над удерживающим доходом. Такое имеет место, когда предложение ресурса не может быть расширено в силу его уникальности. Если занятых вывозом мусора водителей при росте спроса на услуги междугородных грузовых перевозок сравнительно легко переобучить на водителей большегрузных автомобилей и тем самым расширить предложение, то «заказать» подготовку новых Майклов Джексонов или Майклов Джорданов невозможно. Линия предложения их услуг вертикальна, удерживающий доход ничтожен по сравнению с экономической рентой. Увеличение спроса на их услуги увеличивает их доход в форме экономической ренты. Это изображено на рис. 2, в сдвигом линии спроса из положения D_F в положение D'_F (равновесие соответственно смещается из E в E' , а равновесная цена — из p_E в p'_E), прирост дохода (экономической ренты) равен прямоугольнику $p'_E E' E p_E$.

РАЗДЕЛ 2

Земельная рента

Земельная рента как доход собственника земли

Земля часто рассматривается как ресурс с фиксированным, абсолютно неэластичным предложением. Действительно, если представить сельхозугодия в масштабе страны, то площадь их строго ограничена. Нельзя создать «новую» землю, после того как вся имеющаяся уже используется. При этом исключается рассмотрение возможности расширения предложения земли, например, за счет намыва новых территорий, освоения целины. Кроме того, предполагается, что все сельхозугодия абсолютно идентичны по качеству и производятся один вид сельхозпродукции. В таком случае предположение об абсолютной неэластичности предложения оправдано и снова возникает положение, показанное на рис. 2, в, когда вся плата за услуги фактора сводится к экономической ренте.

Стоит заметить, что объем предложения любого фактора является в течение какого-то промежутка времени нечувствительным или слабо чувствительным к изменению цены, не в состоянии мгновенно или достаточно быстро увеличивать предложение своих услуг в ответ на ее скачок вверх. В рамках сравнительной статики такие промежутки времени принято называть соответственно мгновенным и коротким периодами. В результате имеет место прирост в оплате услуг фактора, который называют *квазирентой*. Ее отли-

¹ О теории ренты см. статью Д. Уорчестера (Вехи. Вып. 3).

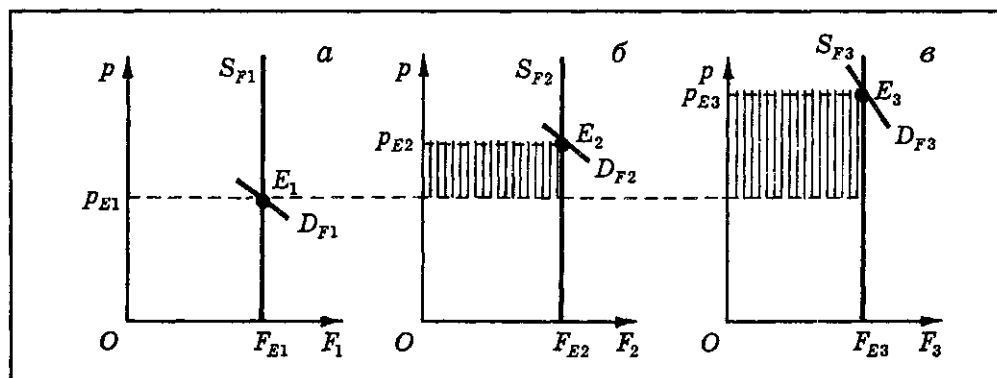


Рис. 3. Дифференциальная земельная рента.

чие от земельной экономической ренты состоит только в том, что она носит временный, преходящий характер. Взлет цены в длительном периоде привлечет на рынок дополнительное количество фактора, готового предложить свои услуги по более низким ценам, и квазирента сойдет на нет.²

Если же учесть неоднородность качества и местоположения земли, то избыток ренты над рентой с худшего из всех используемых участков называют *дифференциальной рентой*. Обычно ее измеряют путем сопоставления рент с одинаковых по площади худшего, среднего и лучшего участков. На рис. 3 представлены эти участки, среди которых участок на рис. 3, а представляет худший участок, на рис. 3, б — средний и на рис. 3, в — лучший. На худшем участке дифференциальная рента (затененный прямоугольник) отсутствует, на среднем и лучшем участках она имеет место, и ее источник — более высокая производительность этих участков по сравнению с худшим. Повышенная производительность увеличивает MRP земли и в результате смещает линию спроса на услуги земли вверх, из положения D_{F1} в положения D_{F2} и D_{F3} .

² Современные экономисты все менее склонны выделять землю (включая в нее и другие природные ресурсы, такие как полезные ископаемые, вода, леса и т. п.) в качестве особого фактора производства. «Экономисты-классики (Д. Рикардо, Дж. Ст. Миль и др. — *Ред.*) считали землю „свободным даром природы“, особым фактором производства, отличным от рукотворных средств производства и от воспроизводимого трудового ресурса. Но на самом деле природные ресурсы не отличаются от всего класса капитальных благ, которые нужно сначала приготовить, а затем затрачивать средства на поддержание их в рабочем состоянии. Если „землей“ мы считаем ресурс, который нам дан природой и может быть использован без затрат, тогда огромные территории любой страны вовсе не являются „землей“; осушенные, расчищенные и удобренные поля — это такой же продукт прошлого труда, как и машины» (*Блауг М.* Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С. 76). Скорее всего, землю стоит рассматривать просто как особый класс капитальных благ с относительно неэластичным предложением.

При заключении арендного договора собственник земли стремится обратить всю земельную ренту в свой доход. Арендатор может получить только часть дифференциальной ренты в случае, когда ее прирост обусловлен произведенным им улучшением земельного участка в период действия арендного договора (такую дифференциальную ренту, связанную исключительно с осуществляемыми людьми улучшениями земель, называли ранее в учебниках политэкономии дифференциальной рентой II рода в отличие от дифференциальной ренты I рода, появление которой объясняли в свою очередь природными, «естественными», различиями земельных участков). В дальнейшем, при заключении нового договора, собственник земли постарается учесть прирост ренты и включить его в состав арендной платы. В этой связи обычно утверждается, что арендатор земли заинтересован в максимально длительных сроках действия арендного договора, а собственник земли — в обратном.

Теория земельной ренты имеет смысл только при условии, что земля все-таки выделяется в качестве особого, отличного от других фактора производства, т. е. если мы обособляем землю от другого вещественного фактора производства — физического капитала — на основании ее «несотворенности» человеком и ее невозпроизводимости с помощью человеческих усилий. В принципе, истоки таких представлений восходят к самым ранним стадиям развития общества, когда изготовление каменного топора трактовалось как деяние человека, а созревание плодов в лесу — как дар небес.

Преобладающая в современной экономической теории вышеупомянутая тенденция не рассматривать землю в качестве особого фактора производства (ее объединяют со специфической частью физического капитала и трактуют вместе как недвижимость) логически делает ненужной и особую теорию земельной ренты. Сошлемся снова на авторитет М. Блауга. «...Большинство современных экономистов, — пишет он, — расстались с мыслью, что есть какая-то нужда в специальной теории земельной ренты. При долговременном статическом равновесии совокупный продукт сводится к заработной плате и проценту как платежам за труд и капитал, третьего фактора производства просто не существует, а теория дифференциальной ренты интересна только тем, что она знаменует первое появление маржинального начала в экономике».³

Если собственник земли пожелает продать землю, то его выручка от продажи (цена земли) будет равна *капитализированной земельной ренте*. Последняя представляет собой сегодняшнюю (текущую) ценность ожидаемых будущих рентных платежей (см. лекцию 38).

³ Там же. С. 77.

Единый налог на землю

В конце XIX в. в США практически не осталось свободных земель, пригодных для сельскохозяйственного использования. Окончательно утвердилась частная собственность на землю. Земельную ренту все в большем объеме стали получать землевладельцы, сдававшие принадлежавшие им сельхозугодия фермерам-арендаторам. Быстрый рост городов многократно увеличил ренту с городских земель.

В это время на политической арене США появляется Г. Джордж (1839–1897), в ту пору журналист из Сан-Франциско, а до этого моряк и типографский наборщик, возглавивший движение за единый налог на землю. В своей книге «Прогресс и бедность» (1879)⁴ он исходил из того известного факта, что рост населения и доходов увеличивает спрос на продовольствие, а следовательно, и спрос на землю. Увеличение последнего вызывает только увеличение земельной ренты в силу естественной ограниченности земли как фактора производства. Таким образом, землевладельцы будут получать все возрастающие доходы, не внося при этом никакого дополнительного вклада в общественное богатство.

В то же время снижение доходов землевладельцев не приведет к сокращению предложения земли, поскольку эти доходы представляют собой экономическую ренту, а не удерживающий доход. Если изымать земельную ренту в виде налога, то это никак не отразится на рыночном распределении ресурсов, вертикальная линия предложения останется на месте, а рента (прямоугольник $p_E E F_E O$ — рис. 2, в) целиком войдет в доход государственного бюджета. При этом Г. Джордж предлагал выплачивать компенсацию владельцам земли, т. е. фактически выкупить у них землю.

Г. Джордж полагал, что целесообразно отказаться от всех прочих налогов в пользу единого (точнее было бы сказать, — единственного) налога на землю. В результате его введения общество, с одной стороны, ничего не теряет, а с другой — выигрывают как предприниматели, так и наемные работники, которые более не облагаются налогами. Стимулируются предпринимательская активность, инвестиции, растет уровень жизни.

Идеи Г. Джорджа принадлежат не только истории экономической мысли. Так, например, английский экономист Ф. Дей полагает, что главное препятствие использованию налогообложения земли в качестве основного источника государственного дохода — монополия землевладельцев, имеющих политическое влияние. В этой связи он утверждает, что бывшие коммунистические страны находятся в уни-

⁴ Джордж Г. Прогресс и бедность. М., 1992.

кальном положении: им стоит не внедрять институт частной собственности на землю, а ввести право граждан на исключительное пользование землей при условии выплаты ими ежегодной ренты. По его мнению, эти страны имеют замечательную возможность извлечь урок из ошибок западных стран.⁵

Аналогичную позицию разделяет сегодня и ряд российских экономистов. «Никто не может посягать на право частного пользования землей, передачу этого права по наследству или другому лицу, но при одном условии — ежегодной выплаты пользователем ренты в размерах, отражающих меняющуюся во времени ценность земельного участка. Система, основанная на свободной купле-продаже земли, неприемлема».⁶ Подобно Г. Джорджу, они утверждают, что ценность земли и природных ресурсов имеет длительную и устойчивую тенденцию к росту (попутно заметим, что фактов, подтверждающих эту тенденцию, не приводится). Далее, они полагают, что стоимость земли в силу наличия этой тенденции не может учесть будущие ренты, она фактически занижает их, что приносит «несправедливый» доход собственнику земли.⁷

Д. С. Львов даже называет ренту «стратегическим оружием России». Следуя идеям Г. Джорджа, он рассчитывает на то, что за счет ренты страна могла бы покрывать первоочередные расходы на оборону, на поддержку конверсии, науки, образования, культуры и здравоохранения, содержание госаппарата. Можно было бы в принципе отказаться от обложения труда и капитала, ликвидировать налог на добавленную стоимость, сократить налог на прибыль, освободить предприятия от отчислений в пенсионный фонд, а основную массу трудящихся — от подоходного налога.⁸

Что можно возразить против столь привлекательных предложений? Прежде всего сразу стоит указать на тот факт, что даже всей земельной ренты не хватило бы на покрытие и малой части государственных расходов. Так, рентные доходы в США, лишь часть которых составляет земельная рента, в 1992 г. равнялись 4.7 млрд дол., или 0.1 % валового внутреннего продукта США, в то время как только государственные покупки товаров и услуг (не включающие государственные трансферты в форме различного рода социальных пособий) — 1114.9 млрд дол., или 18.7 % валового внутреннего

⁵ Дей Ф. Что мешает земельной ренте стать основой формирования доходов общества на Западе? // ЭКО. 1994. № 3. С. 152–153.

⁶ Львов Д. С., Моисеев Н. Н., Гребенников В. Г. О концепции социально-экономического развития России // Экономика и математические методы. 1996. Т. 32, вып. 3. С. 14.

⁷ Там же.

⁸ Львов Д. С. К научному обоснованию экономических реформ в России // Экономика и математические методы. 1995. Т. 31, вып. 3. С. 19.

продукта.⁹ Так что единственного налога никак не получается, тем более что потребовались бы средства на компенсацию. Ведь фактически идея Г. Джорджа заключалась в изъятии в бюджет приростов будущей ренты (в которых он был абсолютно уверен вследствие разделяемого им постулата о нарастании «дефицитности» земли по мере прогресса общества).

В переходной российской экономике выплата компенсации не понадобилась бы. Однако приведенные по США данные позволяют сделать вывод о том, что и без этой выплаты «единый налог» не позволит сколько-нибудь заметно снизить прочие налоги в силу очень малой величины рентных доходов по сравнению с потребностями государства в финансовых средствах.

Если с количественной стороны реализация идеи «единого налога» весьма сомнительна, то остается вопрос относительно справедливости налогового изъятия земельной ренты. Поскольку, как считалось, земельная рента является подарком природы и обстоятельств, то ее присвоение частным лицом не имеет морального оправдания и она должна быть обращена на благо общества в целом. На этом же моральном основании базируется и идея национализации земли. Однако затем экономисты обнаружили, что земельная рента лишь частный случай рентного дохода, и, например, более одаренные от природы токарь, художник или предприниматель столь же успешно извлекают из своих способностей ренту, как и землевладелец.¹⁰

Возникает и такой практический вопрос: как определить подлежащую изъятию величину ренты? Вся трудность заключается в отделении «природной» земельной ренты от дохода на вложенный в землю капитал (удобрение, мелиорация, различного рода сооружения). Если переборщить с налогом на землю и вместе с «природной» рентой захватить процент на капитал, то у владельца пропадут стимулы к инвестициям и земельные угодья со временем придут в

⁹ *Case K., Fair R. Principles of macroeconomics. 3rd ed. Prentice Hall, 1994. P. 165, 167.*

¹⁰ В любом факторе производства, в том числе в труде и физическом капитале, следуя логике тех, кто утверждает о «незаработанности» земельной ренты, можно при большом желании найти некое природное или, если угодно, божественное начало. Так, нелепо звучало бы утверждение, что глина, составляющая основу кирпича в заводских постройках, приносит такую часть ренты, на которую отдельный человек не имеет права, поскольку в силу своего естественного, нерукотворного происхождения (от Бога) она должна присваиваться обществом в целом. Но именно такой логике следуют Г. Джордж и его последователи, когда речь заходит о земле. Кроме всего, непонятно, почему общество в целом имеет приоритет перед отдельным человеком в присвоении ренты «от Бога», в чем государственные бюджеты «святей» домохозяйств. Единственно оправданным видом бюджетных расходов, если довести до конца логику джорджистов, фактически являются расходы, посвященные Богу (что-то вроде египетского строительства пирамид).

упадок. Недаром даже сторонники налогового изъятия земельной ренты говорят об огромных организационно-технических сложностях реализации этой концепции.¹¹

К. Г. Гофман указал и еще на одну проблему, которая неизбежно возникает при изъятии «дозастрочной» (т. е. «природной») ренты. «Для объективного определения ценности земли как объекта недвижимости, — пишет он, — необходима информация, которую дает рынок земли. Если же посредством налогообложения у владельцев (пользователей) земли будет изыматься вся (или подавляющая часть) дозастрочной ренты, то дозастрочная продажная цена земельных участков окажется нулевой. Возникает своего рода порочный круг: без земельного рынка невозможно определение ценности земли как объекта налогообложения, но при полном изъятии у землепользователей дифренты I земельный рынок неизбежно трансформируется в рынок недвижимости на земле и перестает давать информацию о дозастрочной ценности земельных участков».¹²

И наконец, обратим внимание на то, что дифференциация величин земельной ренты выполняет важнейшую экономическую функцию оптимизации распределения земельных участков между различными возможными сферами их использования. Изъятие дифференциальной земельной ренты в виде налога подрывало бы стимулы землевладельцев к нахождению наилучшего способа применения принадлежащей им земли. Иначе говоря, им было бы безразлично, насколько эффективно собираются использовать земельные участки потенциальные арендаторы, так как их личный доход никак не был бы связан с результативностью работы на земле.

РАЗДЕЛ 3

Теория ренты : из истории исследований

Слово «рента» происходит от позднелатинского «*rendita*» и латинского «*reddita*», дословно — «отданная назад, возвращенная». В разных языках это слово имеет различное значение: в немецком словом «*Rente*» обозначается пенсия, в английском (*rent*) — арендная или квартирная плата, во французском (*rente*) — ежегодный доход, получаемый владельцем по облигациям государственных займов. Рента как доход *одного* из факторов земли привлекала к себе внимание экономистов с давних времен.

¹¹ Гофман К. Г. Переход к рынку и экологизация налоговой системы России // Экономика и математические методы. 1994. Т. 30, вып. 4. С. 27.

¹² Там же. С. 28.

В дальнейшем в экономической теории возникло и развилось понятие экономической ренты как части дохода *любого* фактора.

Важно отметить, что подход к ренте исторически развивался в двух направлениях: рента *как доход* владельца земли и рента *как плата* за пользование землей, т. е. арендная плата.

Доход с земли занимал особое место в учении *физиократов*. В земледелии, утверждали они, увеличивается количество продукта (из одного зерна, например, вырастает десять новых), а в промышленности можно наблюдать лишь изменение формы уже существующих благ (из железа, например, можно сделать топор). Следовательно, производителю только земледелие, труд же в промышленности и труд в торговле непроизводителен и бесполезен. Лица, занятые в промышленном производстве, производят лишь столько, сколько потребляют (максимум — заработную плату и прибыль); лица же, занятые земледелием, создают сверх того еще и излишек, который носит название *ренты*. Богатство страны, таким образом, создается только в земледелии. Ф. Кенэ, один из представителей физиократов, который считал, что рента «вырастает» из земли, делил общество на три класса: 1) земельные собственники, 2) земледельцы, 3) фабриканты, купцы, ремесленники и промышленные рабочие. Третий класс, по утверждению Кенэ, непроизводительный.

Рассуждая таким образом, физиократы утверждали, что только то, что увеличивает чистый доход земледелия, увеличивает и богатство страны. Чем выше поземельная рента, тем богаче общество.

С конца XVIII столетия проблема попадает в центр внимания английской политической экономии. Во Франции этот вопрос не привлек к себе особого внимания прежде всего потому, что после Французской революции в ней процветала мелкая собственность. Не было, как образно заметили Ш. Жид и Ш. Рист, во Франции в чистом виде, как в Англии, трехэтажного, построенного как будто самой природой, общественного здания, в котором было заключено все распределение: внизу — рабочий, получающий свою заработную плату, над ним — крупный фермер-капиталист, добывающий свою прибыль, а наверху — лендлорд, взимающий свою ренту.¹³ Рента создала английскую аристократию, и поэтому этот доход вызвал пристальное внимание экономистов именно в Англии.

Значительным этапом в развитии теории ренты был труд А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776). Перелистаем страницы этой замечательной книги.

В главе XI «О ренте с земли» А. Смит, объясняя понятие ренты, замечает, что рента, рассматриваемая как *плата за пользование землей*, представляет собой наивысшую сумму, какую в состоянии

¹³ Жид Ш., Рист Ш. История экономических учений. М., 1994. С. 120.

уплатить арендатор при данном качестве земли. Устанавливая условия договора, землевладелец всегда стремится оставить арендатору лишь такую долю продукта, которая достаточна для поддержания капитала, из которого он обеспечивает семена, оплату труда и содержание скота и другого сельскохозяйственного инвентаря, а также обычную в данной местности прибыль на вложенный в сельское хозяйство капитал. Вся ту часть продукта, или, что то же самое, всю ту часть его цены, которая остается сверх этой доли, землевладелец, естественно, стремится удержать для себя в качестве земельной ренты, которая представляет собой наивысшую сумму, какую только арендатор и может платить при данном качестве земли.¹⁴ При этом Смит говорит о том, что рента входит в состав цены продукта иным образом, чем заработная плата и прибыль. Высокая или низкая заработная плата и прибыль на капитал являются причиной высокой или низкой цены; больший или меньший размер ренты — результат последней. Цена продукта высока или низка в зависимости от того, высокую или низкую заработную плату и прибыль приходится оплачивать для того, чтобы данный продукт доставлялся на рынок. Но цена продукта дает высокую или низкую ренту или не дает никакой ренты в зависимости от того, высока эта цена или низка, превышает ли она намного, незначительно или совсем не превышает сумму, достаточную для покрытия заработной платы и прибыли.¹⁵

Смит обращает внимание и на то, что рента с земли изменяется не только в зависимости от ее плодородия, каков бы ни был ее продукт, но и в зависимости от расположения ее, каково бы ни было ее плодородие. Это объясняется тем, что «пригородная земля дает большую ренту, чем столь же плодородная земля в отдаленной части страны. Хотя обработка той и другой может стоить одинакового труда, доставка на рынок продукта с отдаленного участка земли всегда должна обходиться дороже».¹⁶

Через год после выхода в свет смитовского «Богатства народов» Дж. Андерсон издал свой трактат под заглавием «Исследование природы хлебных законов» («An enquiry into nature of the corn-laws»), в котором дал весьма подробное изложение учения о ренте. Андерсон утверждает, что рента не является вознаграждением за труд природы, простым результатом привлечения земли. Рента существует потому, что почва имеет различные степени плодородности, и потому, что нельзя до бесконечности прилагать капитал к почве данного качества без уменьшения дохода с этого капитала. Андерсон приходит к выводу, что хлеб всегда продается по своей «естественной»

¹⁴ Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1993. Кн. 1. С. 272–273.

¹⁵ Там же. С. 275.

¹⁶ Там же. С. 277.

цене, т. е. по цене, необходимой для его производства в нужном количестве. В каждой стране, рассуждал Андерсон, существуют земли, одаренные различными степенями плодородности, и, следовательно, должно случиться так, что фермер, обрабатывающий лучшую землю, в состоянии продавать на рынке хлеб дешевле, чем тот фермер, который обрабатывает худшую. Но если хлеб, собираемый с этих лучших земель, недостаточен для снабжения рынка, то цена на хлеб естественно поднимется на столько, что вознаградит за издержки тех, которые примутся за обработку худших земель. Однако фермер, обрабатывающий хорошую землю, может и будет продавать свой хлеб по такой же цене, как и тот, который занимает менее плодородную; он получит, следовательно, более, чем стоимость производства хлеба. Тогда явится большое число желающих взять эту плодородную землю, соглашаясь платить премию за право исключительного пользования ею, премию, очевидно, меняющуюся в соответствии с плодородностью почвы. Эту-то премию Андерсон и называл *рентой*. Действием этой премии уравниваются издержки, необходимые для обрабатывания земель весьма различной плодородности.¹⁷

Понятие ренты у Андерсона предвосхитило результаты будущих исследований. Но работа его осталась незамеченной современниками-экономистами потому, что она была предназначена для арендаторов и специалистов по сельскому хозяйству. Потребовалось еще около столетия, чтобы этот подход к ренте сделался частью экономической теории.

Между тем И. Г. Буш в книге «Исследование о денежном обращении» («Abhandlung von dem Geldumlauf»), вышедшей в свет в 1800 г., замечает, что талант и ловкость обладают таким же достоинством, как и земля. Так, старый опытный моряк не работает больше, чем вновь начинающий, однако он получает более высокую заработную плату, так как лучше знает части корабля и поэтому может быстрее, увереннее выполнять свою работу. «Если бы оказалось нужным быть особенно точным в данном случае, — замечает Буш, — то можно было бы оспаривать, правильно ли определяется прибыль с заработной платы (Arbeiterlohn-Gewinn), так как ее можно рассматривать, по крайней мере отчасти, как ренту за одну лишь ловкость в труде: хотя эта рента и очень незначительна, однако неспособные работники не могли бы ее получать».¹⁸ Таким образом, Буш был первым из экономистов, обнаружившим рентную составляющую в оплате труда.

¹⁷ Подробнее см.: Фукс В. А. Исследование теории поземельной ренты. 1. Законы Д. Рикардо и Г. Ф. Тюнена. М., 1871. С. 50–51.

¹⁸ Макфарлен Ч. В. Критика теорий ценности и учение о ренте. СПб., 1907. С. 53.

Вслед за И. Г. Бушем его современник Г. Ф. фон Шторх обратил внимание на ренту талантов, понимая при этом, что она отлична от ренты поземельной. В своем «Курсе политической экономии, или Изложении начал, обуславливающих народное благоденствие» («Cours d'économie politique, ou Exposition des principes qui déterminent la prospérité des nations»), увидевшем свет в 1815 г., он пишет: «Как скоро способности человека превышают обыкновенную меру, труд получает долю совершенства, которой обыкновенно он не имеет. Это обстоятельство прибавляет к заработной плате доход, который не должен быть с нею смешиваем, потому что существенно от нее отличается. Тот, кто получает его, не сделал больших расходов на приспособление себя к ремеслу, чем другие работники того же ремесла: преимущество это есть дар щедрости природы. Аналогия с *поземельной рентой* заставляет меня назвать и этот доход *рентой* (выделено нами. — *Ред.*)».¹⁹

Д. Рикардо, обладая строгим математическим умом и привыкший к точным банкирским счетам, придал теории ренты строгость и точность. В книге «Начала политической экономии и налогового обложения» (1817) в главе II «О ренте» Рикардо определяет ренту как долю продукта земли, которая уплачивается землевладельцу за пользование первоначальными и неразрушимыми силами почвы.

Логика Рикардо проста: исходя из закона спроса и предложения, никто не платит ренты за пользование воздухом и водой (как и любым другим даром природы, существующим в неограниченном количестве). «Точно так же пивовар, водочный заводчик, красильщик постоянно пользуются воздухом и водой при производстве своих товаров; но так как запасы их безграничны, то за них не платится никакой цены».²⁰ Исходя из этого, Рикардо приходит к выводу, что «рента платится за пользование землей только потому, что количество земли не беспредельно, а качество ее неодинаково».²¹ С ростом населения в стране под обработку попадают худшие земли или земли, расположенные менее удобно. Когда под обработку попадают земли второго разряда, то на земле первого тотчас возникает рента, которая будет зависеть от различия в качестве этих двух участков.

Справедливости ради заметим, что собственно к теории земельной ренты Рикардо по отношению к Андерсону прибавил не очень много, и лишь потому, что он воплотил ее в схему распределения. Весьма часто можно слышать о рикардианской теории ренты.

¹⁹ См.: Янсон Ю. Значение теории ренты Рикардо в науке политической экономии. СПб., 1864. С. 33-34.

²⁰ Рикардо Д. Собр. соч. СПб., 1908. Т. 1. С. 35-36.

²¹ Там же.

Понятие «квазирента» было впервые введено А. Маршаллом. В своей книге «Принципы экономической науки» (1890) он отмечает, что слово «рента» лучше использовать для обозначения «свободных даров природы», а термин «квазирента» употреблять по отношению к доходу, извлекаемому из созданных человеком машин и других орудий производства.²² Понятие «квазирента» было соотнесено Маршаллом с концепцией короткого и длительного периодов. Вложенный капитал, объем которого в коротком периоде фиксирован, приносит стоимостной результат, из которого нужно вычесть затраты на поддержание основного капитала, и этот «чистый» результат именуется *квазирентой*. Как и рента с лучших участков земли, квазирента определяется ценой, но не определяет цену.

И наконец, связь понятия ренты с альтернативными затратами (затратами упущенных возможностей) и трактовка ее как разницы между доходом единицы некоторого фактора в данной отрасли и доходом этой же единицы в другой отрасли принадлежат Х. Д. Хендерсону, который предложил такой подход в 1922 г. в работе «Предложение и спрос» («Supply and demand»)²³ Затем Дж. Ф. Шоув дал строгую математическую формулировку этого подхода в 1928 г. в статье «Переменные затраты и предельный чистый продукт» («Varying costs and marginal net products»)²⁴

РАЗДЕЛ 4

Рынок городских земельных участков

Рента в городе зависит прежде всего от местоположения участка. Именно местоположение определяет наиболее доходный способ его застройки и использования. Однако местоположение является сложным и плохо формализуемым понятием. В него входит и принадлежность участка к тому или иному кварталу или зоне города (например, «элитные» или трущобные кварталы, промышленные или рекреационные зоны и т. д.), и особенности расположения внутри данного квартала или зоны, и общая доступность данного участка в общегородской транспортной системе при совершении поездок с различными целями с учетом неравномерности распределения в городе рабочих мест, жилья, зон отдыха, обслуживания и т. д.

²² Маршалл А. Принципы экономической науки. М., 1993. Т. 1. С. 135.

²³ Henderson H. D. Supply and demand. New York, 1922. P. 94.

²⁴ Shove G. F. Varying costs and marginal net products // Econ. J. 1928. Vol. 38. Jun. P. 258–266.

Все эти обстоятельства формируют специфику спроса, который определяет назначение участка, плотность и качество его застройки, цены за аренду построенных помещений. Соотнося ожидаемую капитализированную арендную плату с затратами на реализацию проекта, получаем ту максимальную цену, которую застройщик может заплатить землевладельцу за земельный участок. При этом, естественно, от местоположения зависят не только спрос и арендная плата за помещения, но и затраты на строительство и подготовку участка к застройке. Если к этому добавить еще и то обстоятельство, что размеры и, главное, форма участков в городе сильно варьируют, то становится ясно, что городские земельные участки не являются одним видом товара, а представляют собой множество уникальных товаров, каждый из которых имеет свои уникальные качества и свою уникальную цену.

Вторая особенность городских земельных участков состоит в том, что возможности их застройки и использования, а в некоторых странах даже и само совершение с ними сделок регулируются и контролируются государством (чаще всего органами местной власти). Для чего это делается? Нужно учесть, что каждый участок представляет собой лишь часть сложного организма, называемого городом. В некоторых случаях наиболее прибыльное использование участка отрицательно влияет на привлекательность и стоимость других участков. Интересы горожан и городского сообщества в целом состоят в том, чтобы город был красивым и удобным для жизни, а также чтобы он мог и дальше нормально развиваться. Эти интересы находят отражение в мерах земельного и градостроительного регулирования. Среди них выделяются следующие основные группы.

1. Публичные сервитуты. Например, обеспечение прохода или проезда по участку, прокладки через его территорию линий электропередач, инженерных коммуникаций и т. д.

2. Градостроительные регламенты. Система ограничений, таких как запрет на строительство промышленных предприятий в жилых кварталах или лимитирование уровня шума, загрязнения окружающей среды, плотности застройки, этажности. В большинстве стран эта система нашла свое выражение в правовых зональных регламентах — нормативных актах, определяющих границы различных зон в городе и ограничения по использованию земли в каждой зоне.

3. Градостроительные планы. Градостроительные регламенты и публичные сервитуты должны учитывать не только текущую ситуацию, но и перспективы развития города. Поэтому, как правило, города разрабатывают генеральные планы своего развития; кроме того, разрабатываются и текущие планы реконструкции или застройки отдаленных городских территорий, на основании которых земля

может быть выкуплена у владельца и использована для реализации проекта.

4. Разрешения и обязательства. Для выполнения строительных работ на участке проект должен быть согласован с городской администрацией; кроме того, в некоторых случаях покупатель земельного участка принимает на себя и другие обязательства, например закончить строительство к определенному сроку.

Все эти ограничения существенно меняют ту картину землепользования, которая сложилась бы под действием только рыночных механизмов. Поэтому цена земельного участка (как и ожидаемая рента) зависит в решающей степени от конкретных прав по его использованию. Кроме того, содержание и надежность прав собственности, аренды и залоговых прав весьма различаются в разных странах. Оценка земли требует также оценить и эти права, и риски, с ними связанные. Можно сделать вывод, что на рынке городской недвижимости (под которой обычно понимают земельные участки с улучшениями — домами, строениями, деревьями, инженерными сетями и пр.) продаются и покупаются не объекты, а права относительно этих объектов.

Для того чтобы снизить риски, связанные с правами на недвижимость, государство производит их регистрацию или хотя бы просто фиксирует их. Различие состоит в том, что государственная регистрация дает полную гарантию надежности этих прав, при которой все возможные риски берет на себя государство. При обычной фиксации прав (или регистрации сделок) покупатель прав сам страхует их от возможных рисков. Первая система регистрации прав получила название европейской континентальной (и основана на Римском праве), вторая — англо-саксонской.

Помимо регистрации прав на недвижимость, т. е. поддержания земельного регистра, государство, естественно, регистрирует и сами объекты недвижимости. Для этого создаются земельные кадастры. До революции 1917 г. в России, как и в Германии, велись поземельные книги, где для каждого земельного участка, получившего кадастровый номер, на кадастровом плане города фиксировались его границы, улучшения (дома и строения), права собственности, сервитуты и залоговые права. Нужно заметить, что если регистрация всех объектов недвижимости и всех сделок существовала с давних времен, то в современном правовом обществе, как правило, ни характеристики участка, ни права собственности уже не вызывают сомнений и не требуют страхования. Страхуются чаще всего права по использованию участка от возможных изменений градостроительных документов (зональных регламентов и градостроительных планов). Так, если участок куплен под строительство небоскреба, а новый регламент для данной зоны ограничивает строительство пятью этажами, ясно, что

потери землевладельца, купившего участок до введения этого регламента, могут составить огромную сумму.

Еще одним инструментом, с помощью которого власти могут влиять как на цену недвижимости, так и на процессы строительства и реконструкции, является налогообложение. Необходимость взимания местного налога на недвижимость диктуется тем, что повышение цены на земельный участок обусловлено обычно не только инвестициями в этот участок, но и в значительной степени общим развитием города, и в частности развитием его инфраструктуры (дороги, мосты, инженерные сети и т. д.), финансируемым из городского бюджета. На практике довольно сложно определить, какая доля в повышении земельной ренты вызвана муниципальными инвестициями в инфраструктуру. Поэтому в большинстве стран ограничиваются тем, что собственники недвижимости ежегодно выплачивают в виде налога определенный процент от рыночной оценки этой недвижимости. При этом используются методы массовой оценки недвижимости. Сведения об объектах недвижимости берутся из земельного кадастра, а данные о ценах — из регистров сделок или прав на недвижимость.

Помимо этого налога есть и другие налоги, связанные с развитием недвижимости и совершением с ней сделок. В совокупности эти налоги могут оказывать стимулирующее или сдерживающее влияние на состояние рынка недвижимости, цены и процессы строительства и реконструкции в тех или иных районах.

Рассмотрим в этой связи известный феномен земельной спекуляции, суть которого состоит в следующем: скупаются земельные участки в перспективной зоне градостроительного развития и не застраиваются до тех пор, пока развитие инфраструктуры соседних кварталов и искусственное ограничение предложения не поднимают цену этих участков до максимально возможной высоты, после чего участки продаются по новым ценам. В результате во многих странах введены специальные налоги на разницу в ценах покупки и продажи земли (ставка налога убывает по мере увеличения периода времени между двумя сделками), а также налоги на разницу между ценой покупки и текущей стоимостью земли по последней переоценке. Эти налоги также предотвращают возможность указания при регистрации сделки фиктивных (т. е. заниженных) цен.

В ряде стран государство имеет право преимущественной покупки земли. При этом земля выкупается по цене текущего использования без учета будущих выгод (например, это важно для сельскохозяйственных земель, предназначенных под городскую застройку). Предоставляя дешевые земельные участки под жилищное строительство, государство имеет возможность влиять на стоимость жилья и объекты жилищного строительства.

Таким образом, городские земельные участки являются уникальными товарами, пользование, владение и распоряжение которыми контролируются и регулируются государством.

Попробуем теперь оценить реформы в сфере недвижимости, имевшие место в России начиная с 1990 г.

В течение длительного периода бесплатного землепользования (с 1920-х по 1990-е гг.) земельные участки распределялись путем административных решений. Естественно, влиятельные предприятия и организации стремились получить наиболее выгодно расположенные участки и, как правило, большой площади, чтобы на всякий случай иметь резерв территории для дальнейшего развития. В результате доля промышленных зон в городских территориях России в несколько раз выше, чем в других странах, а интенсивность использования этих зон в несколько раз ниже. Впрочем, то же относится и к районам нового жилищного строительства, где единственным критерием в течение долгого времени служила экономия затрат на строительство домов, без учета не только стоимости земли, но и наличия дорог и инженерных сетей, а также эксплуатационных затрат. В итоге в новостройках осталось огромное количество незастроенных пустырей (в одном только Санкт-Петербурге это 16 тыс. га), а логика затратной экономики продолжала гнать строителей все дальше от центра, чтобы застраивать новые районы жильем с плотностью, в 3–4 раза уступающей международной практике, не заботясь при этом о наличии в этих районах рабочих мест и социальной инфраструктуры.

С начала 1990-х гг. была сделана попытка создания рынка недвижимости и перехода к рыночным отношениям в землепользовании. Однако необходимое для этого законодательство формируется в острой политической борьбе и характеризуется как рядом противоречий, так и отсутствием ряда основополагающих законов. Административная власть (особенно на местном уровне) не хочет упускать из рук столь важную монополию и, адаптируясь к новым условиям, создает процедуры и правила, фактически блокирующие инвестиции в недвижимость и массовое строительство. В этих условиях рынок развивается в полуполюгальных формах, ориентирован на спекулятивные операции и занимается почти исключительно обслуживанием «элиты».

Ранее отмечалось, что во всех странах, где создано правовое общество, государство контролирует и регулирует использование недвижимости и операции с ней. Поэтому необходимо подчеркнуть, что в городах России, как правило, отсутствует ясная политика властей в области недвижимости, а контроль и регулирование существенно отличаются от международной практики. Проиллюстрируем эти положения некоторыми фактами.

1. С самого начала реформ боязнь приватизации земли выразилась в юридическом различии понятий земли и недвижимости (под которой понимались исключительно улучшения земельного участка, но не сам участок). Это привело, с одной стороны, к усложнению бюрократических процедур, так как для земли были созданы свои органы, а для остальной недвижимости — свои. С другой стороны, это создало возможность приватизации улучшений без какого-либо оформления прав на земельный участок и даже без определения его границ. Теперь, по прошествии нескольких лет, на месте приватизированных предприятий зачастую образовалось несколько новых собственников, и их попытки разделить между собой права на землю и определить границы могут в ближайшее время породить трудно-разрешимые конфликты.

2. До сих пор не приняты такие фундаментальные для рынка недвижимости законы, как «О регистрации объектов недвижимой собственности и прав на них», «Об ипотеке», «Об оценочной деятельности», «О налоге на недвижимость», «О разработке зональных правовых регламентов» и др. Глава 17 Гражданского кодекса РФ, регламентирующая земельные отношения, не введена в действие до принятия Земельного кодекса. Проекты этого Кодекса практически отвергают право собственности на землю для большинства хозяйствующих субъектов. Градостроительное планирование регулируется крайне общим и консервативным законом, закрепляющим старую советскую практику.

В этих условиях нормативной базой рынка недвижимости являются указы Президента и нормативные акты субъектов федерации. При этом указы Президента действуют не во всех субъектах федерации и не везде одинаково трактуются.

3. В России не только отсутствует единая федеральная система регистрации объектов недвижимости и прав на них, но и понимание этой проблемы на местном уровне. Всего в нескольких городах созданы организационные предпосылки для формирования земельного кадастра и регистрации прав собственности. Но заполнение кадастра и инвентаризация недвижимости идут крайне медленно из-за отсутствия средств. В момент совершения сделки с недвижимостью ненадежной оказывается и информация о границах участка, а также данные о правах на этот участок и собственности. Что же касается градостроительных ограничений на использование участка, то они, как правило, неизвестны, незаконны и могут быть определены или изменены администрацией уже при согласовании проекта строительства. Таким образом, риски покупателя, арендатора или залогодателя при совершении сделок с недвижимостью являются крайне высокими, а возможности их страхования ограничены. Нечего и говорить, что государство не только не

гарантирует чистоту титулов и надежность прав на недвижимость, но и не компенсирует потери, вызванные даже его собственными регистрационными ошибками.

4. Оценка недвижимости для налогообложения, приватизации и других государственных целей не основана на анализе рыночных цен и не связана с ними. Власти не только до сих пор руководствуются методиками, не имеющими ничего общего с известными методами рыночной оценки, но и не имеют достоверной информации о рыночных ценах. Даже на рынке квартир, где данные о рыночных ценах публикуются каждый день в местных газетах, официально регистрируются фиктивные цены, соответствующие официальной переоценке и позволяющие не платить налог на сделку. Приравняв в налогообложении сумму сделки к доходу физических лиц и прибыли предприятий (причем налоги взимаются, только если сумма сделки превышает 50 годовых МРОТ), власти добились одновременно и отсутствия доходов по этой статье и отсутствия информации о ценах на недвижимость для определения ежегодного (гораздо более важного) налога на нее.

5. В настоящее время отсутствует единый ежегодный налог на недвижимость. Вместо этого введены два налога: земельный и налог на имущество. Оба налога введены федеральным законодательством. При определении платы за землю средние ставки для субъекта федерации определяются федеральным законом, но дифференциация ставок по зонам может осуществляться на местном уровне. Так, в Санкт-Петербурге ставки этого платежа дифференцированы по 19 зонам градостроительной ценности. Налог на имущество определяется на основе инвентаризационной оценки, также не имеющей ничего общего с рыночной. При этом оба налога установлены на достаточно низком уровне и не оказывают никакого влияния на структуру землепользования. Кроме того, плата за землю под жилой застройкой (частными загородными домами и дачами) облагается по ставке, равной 3% от нормативной ставки земельного налога для данной зоны.

6. В сфере градостроительного регулирования отсутствуют зональные правовые планы и регламенты, а также закон о порядке их разработки и утверждения. Это превращает каждый проект застройки в долгий процесс переговоров и согласований со множеством инстанций при отсутствии единого нормативного документа, который мог бы служить основанием для принятия решения. Можно сказать, что если в области оценки недвижимости в мировой практике обычно применяется пообъектный подход, то в России принят зональный подход, зато в области градостроительного регулирования, где обычно применяется зональный подход, в России действует пообъектный подход.

