

Министерство образования и науки Российской Федерации  
Байкальский государственный университет

**О. В. Грушина**

**СТРАТЕГИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ЖИЛЬЯ  
В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

Иркутск  
Издательство БГУ  
2017

УДК 332.8  
ББК 65.315.441.2-86  
Г91

Печатается по решению редакционно-издательского совета  
Байкальского государственного университета

Рецензенты д-р экон. наук, проф. Г. Н. Макарова  
д-р экон. наук, проф. Н. В. Полякова

Грушина О. В.

Г91 Стратегия обеспечения доступности жилья в Российской Федерации /  
О. В. Грушина. — Иркутск : Изд-во БГУ, 2017. — 218 с.

ISBN 978-5-7253-2949-0

Монография посвящена развитию теоретических и методологических положений новой стратегии решения проблемы доступности жилья с использованием институционального подхода в рамках социально ориентированных изменений в рыночной экономике. Обоснована необходимость политэкономического, а не чисто рыночного подхода к решению проблемы доступности жилья. Выведена ключевая пропорция экономической системы государства в виде функционального соотношения между ценой одного метра квадратного жилья и средней заработной платой, определяющая жилищную норму накопления и обеспечивающая доступность жилья. Разработана система накопительного жилищного страхования детей — граждан РФ в качестве накопительного способа финансирования приобретения жилья и обеспечения его доступности, являющаяся основным институтом предлагаемой новой институциональной стратегии.

Для научных работников, преподавателей, студентов, всех, кто интересуется проблемой доступности жилья.

УДК 332.8  
ББК 65.315.441.2-86

ISBN 978-5-7253-2949-0

© Грушина О. В., 2017  
© Издательство БГУ, 2017

## Оглавление

<b>Введение</b> .....	5
<b>Раздел I. Доступность жилья — феномен отражения особенностей макроэкономической политики и идеологии государства и общества</b> .....	7
<b>Глава 1. Теоретико-методологические основы понятия «доступность жилья» как особой характеристики устройства социально-экономической системы государства</b> .....	7
1.1. Обеспеченность адекватным жильем — необходимый элемент базовых потребностей человека и объект стратегического воздействия жилищной политики государства.....	7
1.2. Сравнительный анализ степени обеспеченности жильем в РФ на рубеже XX–XXI веков.....	15
1.3. Современные аспекты и направления развития методологии экономической науки в области рыночных несовершенств и их влияние на способ решения проблемы доступности жилья в государстве.....	27
1.4. Основные методологические подходы к определению доступности жилья. Доступность жилья как особая характеристика социально-экономической системы государства.....	43
<b>Глава 2. Переход к социально ориентированной экономической политике на макроуровне — необходимое условие эффективного решения проблемы доступности жилья</b> .....	53
2.1. Усиление социально ориентированного подхода в экономике государства — общая тенденция государственного управления в условиях перехода к постиндустриальной стадии развития западной цивилизации.....	53
2.2. Роль организации финансово-денежного обращения в формировании диспропорции между ценой труда и ценой капитала, определяющей платежеспособный спрос на жилье.....	69
2.3. Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой парадигмы социально ориентированной рыночной экономики.....	85
<b>Раздел II. Возможные направления совершенствования механизма обеспечения доступности жилья в РФ</b> .....	93
<b>Глава 3. Доступность жилья как характеристика механизма обеспечения жильем, встроенного в социально-экономическую систему государства</b> .....	93
3.1. Государственные программы и способы участия в области обеспечения доступности жилья в РФ и за рубежом.....	93
3.2. Критический анализ целевых индикаторов ФЦП «Жилище» в свете возможности реализации механизма обеспечения доступности жилья в РФ.....	115

<b>Глава 4. Стратегия новой институциональной реформы обеспечения доступности жилья в РФ</b> .....	126
4.1. Институциональная стратегия построения нового механизма обеспечения доступности жилья в РФ .....	126
4.2. Методика совершенствования механизма управления затратами на строительных предприятиях — потенциальных участниках новой институциональной структуры посредством моделирования системы бюджетных корректировок с использованием маржинального подхода с целью поддержания доступных цен на жилье.....	132
4.3. Маржинальный анализ фактической стоимости жилья в г. Иркутске .....	139
<b>Глава 5. Формирование Института накопительного жилищного страхования детей — граждан РФ (ИНЖСД)</b> .....	155
5.1. Функция зависимости стоимости квадратного метра жилья от среднего дохода семьи. Ключевая пропорция экономики государства .....	155
5.2. Институционально-организационные основы ИНЖСД .....	168
5.3. Этапы институциональной стратегии, дополняющей формирование единого механизма обеспечения доступности жилья в РФ .....	178
<b>Заключение</b> .....	187
<b>Список использованной литературы</b> .....	191
<b>Приложения</b> .....	210
1. Этические проблемы в развитии капиталистической экономики .....	210
2. Строительство жилья в РФ в 1918–2007 годах. ....	214
3. Формирование объектного маржинального дохода .....	215

## Введение

Представляемая вашему вниманию монография является результатом многолетних размышлений автора о роли экономики в жизни человека и функционировании государства, о связи экономики и идеологии, о способности (неспособности) сегодняшней пореформенной экономической системы РФ обеспечить в полном объеме базовые потребности населения, особенно потребность и право иметь крышу над головой. В данном исследовании доказывается позиция о том, что *доступность жилья — это одна из характеристик устройства экономической системы государства*. Социалистическая система в принципе обладала абсолютной доступностью жилья за счет государственного обеспечения. Переход к рыночной экономике заметно расширил способы приобретения жилья. Однако для большинства категорий граждан жилье сделалось *недоступным, ни в какие сроки и ни одним из предлагаемых способом*. То есть, мы получили такое устройство экономической системы государства, в котором данная характеристика — доступность жилья — не учитывается. Однако доказательство этого с первого взгляда неочевидно: проблема обеспечения доступности жилья достойного качества для всех категорий граждан РФ в настоящее время рассматривается правительством нашей страны как приоритетная.

Фактическая степень ее решения не только не повышается, но, по ряду важных параметров, даже снижается относительно и без того скромного на мировом фоне уровня, который был достигнут к началу реформ. Согласно федеральной целевой программе «Жилище», к 2010 г. объем вводимого жилья в РФ должен был составить 80 млн м<sup>2</sup>, коэффициент доступности жилья должен был сократиться до трех лет, а доля семей, имеющих возможность приобрести жилье за счет собственных и заемных средств (с помощью ипотечных кредитов), должна была составить 30 %. Эти цели так и не были достигнуты.

Не все благополучно и с показателями обеспеченности жильем. Известно, что средняя обеспеченность жильем по РФ превышает норматив в 18 м<sup>2</sup>/чел. Однако анализ переписи населения показал, что в разрезе размеров домохозяйств для семей всего из четырех человек, с двумя детьми, данный показатель снижается до 14–15 м<sup>2</sup>/чел., а для семей из пяти и более человек — до 11–12 м<sup>2</sup>/чел. (!)

Российское государство, как известно, в течение всех этих лет все более решительно освобождало себя от участия в улучшении жилищных условий населения. Так, если в 1989 г. доля очередников среди всех семей, улучшивших жилищные условия, составляла 73 %, то через 10 лет — лишь 6,6 %<sup>1</sup>. Одновременно сами граждане из-за низкого (даже на фоне многих отстающих стран) уровня до-

---

<sup>1</sup> Социальные итоги трансформации или двадцать лет спустя // Вопросы экономики. 2011. № 8. С. 85.

ходов и резко возросших цен на жилье не в состоянии самостоятельно обеспечить себя этим благом. Как показывают расчеты специалистов, за последние два десятилетия соотношение доходов населения и цен на жилье изменились в такой степени, что данный показатель заметно ухудшился (соотношение доходов и цен на жилье в 2009 г. составило лишь 0,57 от соотношения данных величин в 1989 г.)<sup>1</sup>.

Принятие новой государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан РФ», рассчитанной на период до конца 2020 г. и предполагающей общий объем бюджетного финансирования в размере 573,576<sup>2</sup> млрд р., не сможет гарантировать получение ожидаемых результатов без единой грамотной стратегии ее осуществления, затрагивающей все устройство финансово-экономической системы государства.

Оставляет желать лучшего и методологическая проработанность основных вопросов определения и измерения доступности жилья как в традиционно рыночном, так и особенно в социально-экономическом аспекте. Разработать новый, принципиально отличающийся от предыдущих, институт обеспечения доступности жилья в нашей стране — актуальнейшая задача сегодняшнего времени.

В настоящем исследовании предложен новый вариант формирования институтов обеспечения доступности жилья, совершенствования макроэкономической жилищной политики, ее определения и измерения, механизмов управления затратами на строительных предприятиях в целях поддержания доступных цен на жилье.

Жилищная политика в любой стране должна помогать процессу обеспечения всех слоев населения достаточным количеством жилья, а с другой стороны, она отражает не только экономические возможности государства, но и сформировавшуюся в обществе идеологию и культуру. Механизм обеспечения доступности жилья в РФ может быть дополнен новой институциональной структурой, стратегия формирования которой должна опираться на позиции социально ориентированного подхода в рыночной экономике и способствовать осуществлению права на жилье всех категорий граждан страны.

---

<sup>1</sup> Социальные итоги трансформации или двадцать лет спустя // Вопросы экономики. 2011. № 8. С. 85.

<sup>2</sup> ПОРТАЛ Госпрограмм РФ. URL: <http://programs.gov.ru/Portal> (дата обращения 07.05.2017).

# **Раздел I. Доступность жилья — феномен отражения особенностей макроэкономической политики и идеологии государства и общества**

## **Глава 1. Теоретико-методологические основы понятия «доступность жилья» как особой характеристики устройства социально-экономической системы государства**

### **1.1. Обеспеченность адекватным жильем — необходимый элемент базовых потребностей человека и объект стратегического воздействия жилищной политики государства**

Одной из наиболее важных социально-экономических проблем, наряду со здравоохранением и образованием, является обеспечение населения крышей над головой.

В области решения жилищной проблемы в РФ остро сходятся сразу несколько противоречий. Здесь, с одной стороны, тесно переплелись социальная составляющая с экономической; с другой стороны, качество жилья отражает социально-экономический статус индивида и встроено в концепцию социального благосостояния.

Достаточно подробно особенности социально-экономической политики в области обеспечения жильем рассмотрены в коллективной монографии Института экономики РАН «Государственная жилищная политика: Социальное измерение» под редакцией Т.В. Соколовой. В ней, в частности, говорится, что жилье обычно принято рассматривать с трех позиций [91, с. 25–27]:

1. Жилье является важной составляющей санитарно-эпидемиологической и экологической обстановки.

2. Жилье является социальным правом каждого гражданина своей страны. В современном мире каждое государство определяет минимальный стандарт жилья и пути его обеспечения.

3. С экономической точки зрения жилье является товаром. Причем товаром, обладающим особыми характеристиками: оно имеет длительный срок службы, является достаточно дорогим продуктом, а следовательно, оно становится капиталом, сферой долгосрочных инвестиций. Также жилье имеет свои особенности формирования спроса и предложения, а значит и равновесной цены.

Авторы указанной монографии забывают о еще одной важной позиции, с которой необходимо рассматривать жилье: *жилье является жизненно необходимым благом*, без обеспечения которого начинается деградация и вымирание населения в странах с недопустимым для проживания на открытом воздухе климатом.

Анализ моделей социально-экономической политики различных стран показывает, что в них являются различными как сами цели, так и методы их достижения. По отношению к обеспечению жильем также можно выделить две основных формы степени участия государства: либерально-рыночную и социал-демократическую (в крайнем случае — социалистическую).

Эти формы в общем виде различаются соотношением степени участия государства и рынком в сфере обеспечения жильем или любой другой проблемы, стороны человеческого материального существования. Либерально-рыночная модель в чистом виде сводит на нет участие государства: вопросы обеспечения жильем решаются с помощью рыночных институтов, финансовых механизмов и инструментов, благотворительных организаций и т. п. Государство может вмешиваться только в крайнем случае. Такая модель для своего осуществления требует, во-первых, высокого уровня благосостояния населения в целом; во-вторых, высокой степени развитости рыночных и иных негосударственных институтов. При отсутствии этих условий либеральная модель приводит к невозможности решения жилищной и иных проблем для большей части населения страны, маргинализации и усилению расслоения в обществе.

В социал-демократическом обществе государство считает себя обязанным *«обеспечить минимальный стандарт благосостояния как право гражданина»* [91, с. 16]. Все дело в том, каким будет этот стандарт и насколько действенным будет государственный механизм его обеспечения. Одним из таких провозглашенных неотъемлемых прав *является право на жилье*.

Существует ряд международных соглашений, в которых с той или иной степенью очевидности регламентируется необходимость обеспечения для стран-участников права на жилье и обеспечение его доступности всем гражданам этих государств.

Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, одобренный Генеральной Ассамблеей ООН 16 декабря 1966 г. резолюцией 2200 А (XXI), касается прав человека в таких сферах, как трудовая деятельность, образование, здравоохранение, участие в культурной жизни, *наличие необходимых стандартов жизнедеятельности и жилья* (ст. 11.1). Все государства, присоединившиеся к Договору, согласились взять на себя обязательство предпринимать все необходимые усилия, насколько это позволяют ресурсы, для полной реализации прав, включенных в Договор<sup>1</sup>.

В 1991 г. Комитет по экономическим, социальным и культурным правам опубликовал общие Комментарии об **адекватном жилищном обеспечении**, являющиеся дополнением к провозглашенному в ст. 11.1 Договора праву на

---

<sup>1</sup> ООН: Конвенции и соглашения [Электронный ресурс]. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/pactecon.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.shtml).



определенный жилищный стандарт. Суть комментариев состоит в частности в следующем:

1. Государства — участники договора должны предпринимать все необходимые усилия, обеспечивающие жильцу независимо от способа владения законную защиту против насильственного выселения, нападения или других подобных действий.

2. Соответствующее современным требованиям жилью должно иметь необходимое минимальное оборудование, обеспечивающее здоровое, безопасное и комфортное проживание, то есть, доступ к чистой воде, энергии для приготовления пищи, обогрева, освещения, канализации, уборке мусора и отходов, обеспечения возможности получения экстренной помощи.

3. *«Доступность жилья с точки зрения материальных возможностей — индивидуальные или семейные расходы, связанные с жильем, должны быть на таком уровне, чтобы не угрожать удовлетворению или не снижать уровень удовлетворения других базовых потребностей человека. Государства-участники должны принимать все необходимые меры для того, чтобы при определении доли расходов на жилье учитывался уровень доходов индивидов и семей»<sup>1</sup>* (здесь и далее курсив мой. — О. Г.).

4. Помещения должны быть пригодны для проживания — адекватное жилье должно отвечать необходимым параметрам с точки зрения площади, защиты от холода, жары, дождя, ветра и других природных явлений.

5. Способ строительства жилых помещений, строительные материалы и конструкции должны соответствовать культурным традициям населения данных территорий, которыми не должно жертвовать в угоду удобства современных технологий.

Право на жилье также содержится в ст. 31 Европейской социальной хартии (принятой в Турине 18 октября 1961 г., пересмотренной в Страсбурге 3 мая 1996 г.), включающей три отдельных параграфа, в частности в параграфе три говорится о необходимости *«сделать цену на жилье доступной для людей, не имеющих достаточных средств»<sup>2</sup>*.

В сфере жилищной обеспеченности важнейшим правом, которое провозглашает Хартия, является право на жилье и на жилищную помощь (ст. 34). Данная статья перекликается с положениями ст. 30 (право на защиту против бедности и социальной маргинализации) и ст. 31 (право на жилье) в пересмотренной Европейской социальной хартии».

---

<sup>1</sup> ООН: Конвенции и соглашения [Электронный ресурс]. URL: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/pactecon.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.shtml).

<sup>2</sup> Родительский комитет [Электронный ресурс]. URL: <http://rodkom.org.ua/index.php/zakoni/2011-01-23-16-24-04/115-2011-01-23-18-46-41>.

В табл. 1.1 приведены для сравнения данные обеспеченности жильем в западных странах<sup>1</sup>. Более половины из них имеют жилищное обеспечение в два, три и даже четыре раза выше, чем определенный в России норматив в 18 м<sup>2</sup>. В СССР к 1990 г. средняя обеспеченность жильем составляла 16,4 м<sup>2</sup>/чел., 70 % жилья являлось государственной и общественной собственностью, а 30 % — частной [91, с. 115]. В прил. 2 приведены данные по объему строительства жилья в СССР и постсоветский период по источникам финансирования. Максимум ввода жилья за счет средств государства приходится на период с 1956 по 1990 г.

Таблица 1.1

Обеспеченность жильем за рубежом (в среднем на душу населения)

№ п/п	Страна	2001–2003 гг.
		Жилищная обеспеченность, м <sup>2</sup> /чел.
<b>1</b>	<b>Норвегия</b>	<b>74,0</b>
<b>2</b>	<b>США</b>	<b>65,0</b>
3	Дания	50,6
4	Швеция	44,4
5	Великобритания	44,0
6	Швейцария	44,0
7	Нидерланды	41,0
8	Германия	40,1
9	Австрия	38,3
10	Франция	37,5
11	Финляндия	36,3
12	Ирландия	35,0
13	Словения	29,5
14	Чехия	28,7
15	Венгрия	28,0
16	Эстония	27,7
17	Словакия	26,0
18	Латвия	23,9
19	Литва	23,0
20	Польша	22,2

Тенденции развития социальной политики современной России носят явно выраженный либерально-рыночный характер. Это свидетельствует о коренной смене парадигмы, выражающейся прежде всего в изменении базовых ценностей с социалистических на либеральные, когда индивидуализм противопоставляется коллективизму. Более конкретно тенденции изменения социальной политики выглядят следующим образом [20; 91]:

<sup>1</sup> Библиотека научной и учебной литературы [Электронный ресурс] / Социальная статистика. URL: [http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/noname\\_socstat/ec7.aspx](http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/noname_socstat/ec7.aspx).

– формы и методы организации социальной сферы склоняются к ограничению и сокращению роли государства в социальном обеспечении, как организационном, так и финансовом;

– признание и укоренение права частной собственности ведет к усилению личной социальной ответственности за ее сохранность и ослаблению роли государства в качестве гаранта и компенсатора ее утраты;

– все большее значение в решении социальных вопросов, помимо государственных, отводится благотворительным и частным организациям (например, страховым), а также личной инициативе граждан. Наблюдается также децентрализация государственной поддержки до уровня регионов и отдельных муниципалитетов.

Усиленная роль экономических и финансовых аспектов жилищной проблемы в развитых капиталистических странах всегда осложняла включение жилищной проблемы в сферу социальной политики государства. С начала экономических реформ победившим политическим аргументом в сфере жилищной политики в РФ становится продвижение рыночной модели на базе либеральных ценностей. В столкновении интересов в жилищной сфере достаточно сложно найти компромиссное решение, поэтому в качестве издержек демократии на сегодняшний день выигрывает сильнейший интерес, представляемый строительным лобби в области предложения жилья.

Вопрос вмешательства государства в решение жилищной проблемы, в конечном счете, определяется выбранной моделью социального развития. Однако в переходных экономиках, когда либерально-рыночные реформы происходят одновременно с сокращением вмешательства государства в социальную сферу, ситуация с жильем отражает и усиливает неравенство в доходах и возможностях доступа различных категорий граждан к любому типу социальных услуг.

Поэтому как никогда раньше назрела потребность в формировании грамотной и оптимальной стратегии обеспечения жильем в нашей стране, механизмы которой смогут провести процесс осуществления социального права обеспечения достойным жильем между Сциллой данного бремени, всецело возлагаемого на плечи государства, и Харибдой чисто рыночного подхода, когда осуществление данного права полностью зависит от «успешности» и экономической состоятельности индивида.

Согласно одному из определений, *«жилищная политика — это деятельность государства, направленная на поддержку граждан в решении жилищной проблемы и реализации прав граждан на жилье. Она реализуется с помощью различных форм вмешательства государства в строительство, распределение и использование жилищного фонда, регулирование жилищного хозяйства, незави-*

симо от формы собственности на недвижимость, землю или средства строительства. Цели и задачи жилищной политики должны формироваться с учетом общих целей и задач социальной политики. В современных условиях в развитых странах *государственная жилищная политика ставит задачу обеспечения граждан доступным (физически и финансово) и комфортным жильем на основе возможности выбора формы собственности на жилье и создание благоприятной среды обитания*» [91, с. 29; 122].

Формы участия государства, составляющие жилищную политику достаточно хорошо описаны и апробированы в мировой практике [23; 34].

В России в настоящее время основными стратегическими направлениями жилищной политики стали развитие ипотечного кредитования и одновременно формирование отдельных программ для различных категорий льготников. Некоторые из этих программ подразумевают выдачу жилищных сертификатов, другие направлены на разделение бремени все тех же процентов по ипотеке между индивидуумом и государством. Однако усугубление имущественного расслоения, кризисные явления и распространение бедности сильно ограничивают применимость ипотечного механизма. Но большинство государственных программ, в том числе «Жилище» (об этом подробнее в гл. 3), направлены на упорные усилия по увеличению доступности ипотечных кредитов, главным образом, за счет снижения процентных ставок, однако значительного снижения достигнуть не удастся по причинам высокой цены капитала в нашей стране (более подробный анализ этого аспекта представлен в гл. 2). Однако ипотечное кредитование вполне вписывается в рыночную модель с либеральными ценностями и само по себе является чисто рыночным механизмом.

Но рыночный механизм имеет ограниченную применимость в жилищной сфере исходя из самой сути данной экономической отрасли [30; 51].

Как полагает О.Э. Бессонова, с чем мы не можем не согласиться, наступает объективный поворот от чисто рыночной жилищной модели к формированию новой. Этот поворот неизбежен в связи с жилищной несостоятельностью большей части населения, имеющей доходы, недостаточные для приобретения жилья. «Массовое жилищное строительство «для народа», практиковавшееся в советское время, сменилось на «уплотнительную» застройку элитным жильем внутри микрорайонов. Высокие и постоянно растущие цены превратили новое жилье в сектор недвижимости, в основном ориентированный на вложение капитала обеспеченных слоев населения. Фактически в 1990-е гг. жилищная модель была направлена на удовлетворение запросов новой элиты. К 2002–2003 гг. самый верхний слой платежеспособного населения насытился, а с помощью государственных мер по развитию ипотеки был подключен «верхний средний» слой, который к моменту кризиса был близок к своему исчерпанию» [64, с. 204].

В табл. 1.2 представлены кратко основные диссертационные разработки в области повышения обеспечения жильем с участием государства. В этих работах наблюдается желание соединить государственные программы финансирования с частными и выпуском новых финансовых инструментов. Государственно-частное партнерство — главный лейтмотив научных разработок в данной области.

Таблица 1.2

Концепции и модели финансирования для обеспечения доступности жилья в последних диссертационных разработках российских ученых

ФИО	Концепция	Финансирование/ Моделирование рынка жилья	Ценовая политика/ Обеспечение доступных цен
<b>Бойко П.В.</b> Концепция финансового обеспечения социального инвестирования системы доступного жилья [68]	Концепция социального инвестирования (внесение государством коммерческого стимула для привлечения частных и корпоративных средств в систему социального инвестирования)	Финансирование доступного жилья с использованием средств негосударственных пенсионных фондов и паевых инвестиционных фондов, а также нового инструмента — социальных паевых фондов	Финансирование ценового разрыва путем: – государственных субсидий объекта (застройщика); – жилищных субсидий потребителей (будущих жильцов)
<b>Ерохина Ю.Г.</b> Разработка инновационного механизма развития рынка доступности жилья [118]	Концепция структурных элементов инновационного механизма развития рынка жилья. Инновационность: замена единичных бюджетных вложений средствами инвесторов	Комбинированная схема финансирования: – бюджетное финансирование (однократное участие); – жилищные облигации (средства инвесторов); – аренда жилья с правом выкупа	Исключение завышения цен: Установка верхнего уровня рентабельности строительства жилья (15 %) приведет к возможному снижению цен на жилье до 50 %
<b>Заводова Т.С.</b> Экономико-математическое моделирование ценообразования и доступности жилья на региональном рынке [123]	Концепция экономико-математического моделирования регионального рынка жилья на основе двух модулей, отражающих воздействие факторов ценообразования и доходов населения. Проблема стоимости жилья как стихийного регулятора рынка	Методика оценки доступности жилья в регионе, учитывающая распределение доходов населения, параметры ипотечного кредитования, режим сбережений, сценарии рыночной конъюнктуры, влияние государственных рычагов различного характера	Государственные рычаги роста доступности жилья: – материнский капитал; – снижение процента по ипотеке; – имущественный налоговый вычет. Результат вычислений: снижение ипотечной ставки на 5-процентных пунктах ведет к увеличению доступности на 11,42 %

ФИО	Концепция	Финансирование/ Моделирование рынка жилья	Ценовая политика/ Обеспечение доступных цен
<b>Жанбосов А.Т.</b> Концептуальные основы жилищной политики государства: вопросы экономики и управления [120]	Функциональный и системный подходы к анализу рынка недвижимости	Жилье — способ инвестирования (вложения капитала)	Неэффективный (неплатежеспособный) спрос составляет 35–55 % в зависимости от региона
<b>Шамаева М.Н.</b> Формирование социально ориентированной структуры предложения жилья в крупном городе [234]	Концепция совершенствования структуры предложения жилья в крупном городе путем развития рынка арендного жилья	Формирование органами власти социально ориентированной структуры предложения жилья, способной удовлетворить потребности домохозяйств всех категорий на социально приемлемом уровне	Правильное соотношение индивидуального и арендного секторов
<b>Анисимов А.Г.</b> Резервы повышения доступности жилья при реализации жилищного национального проекта [53]	Концепция повышения эффективности инвестиций в жилищном строительстве как резерва повышения доступности жилья	Регулирование регионального рынка жилой недвижимости, формирование социального заказа органами местного самоуправления	Регулирование рентабельности строительных организаций. Учет и контроль производственных издержек строительства
<b>Савруков А.Н.</b> Финансовое обеспечение жилищных программ в России на принципах государственно-частного партнерства [194]	Концепция финансового обеспечения жилищных программ на принципах государственно-частного партнерства	Координация средств государства и частных структур, привлечение ресурсов рынков капитала за счет использования инструментов банковского ипотечного кредитования, выпуска ценных бумаг, секьюритизации и инструментов государственной финансовой поддержки	Государственная финансовая поддержка ипотечного кредитования

Также в целях достижения снижения цен на жилье предлагается в той или иной мере ограничить рентабельность строительного жилищного сектора. Можно утверждать, что основой эффективности решения жилищной проблемы

является степень оптимальности сочетание государственного и рыночного участия для различных групп населения.

Мы считаем, что главным в оценке эффективности стратегии обеспечения доступным жильем граждан в государстве, объединяющим и социальный, и экономический аспекты, должен стать показатель, оценивающий *доступность жилья* определенного стандарта (адекватного жилья) для всех категорий граждан. Успешность выбранных мер жилищной политики и модели социального развития в конечном итоге может быть сведена к констатации факта, какому проценту населения жилье является доступным одним из предлагаемых в рамках жилищной политики способом приобретения. Для этого необходимо уточнить само понятие «доступность жилья», которое до сих пор не имело четкого определения и глубинного теоретического обоснования.

Все страны-участники международных соглашений (к которым относится и Россия) для исполнения своих обязательств должны приложить максимум усилий для осуществления права на жилье путем разработки адекватных инструментов обеспечения доступности жилья всем категориям граждан. Эти инструменты и механизмы, по нашему мнению, должны быть определены единой стратегией и встроены в структуру социально-экономической системы государства. Оценить эффективность существующих мер в области жилищной политики за последнее десятилетие можно с помощью показателей обеспеченности жильем. Посмотрим, насколько успешна оказалась в этом контексте либерально-рыночная модель, к которой так упорно стремилась Россия.

## **1.2. Сравнительный анализ степени обеспеченности жильем в РФ на рубеже XX–XXI веков**

В странах с развитой рыночной экономикой не принято выделять жилищную проблему в отдельную и самодостаточную. Данная проблема является сопутствующей семейным обстоятельствам и решается на этапах количественного изменения и в меру финансовых возможностей семьи. Как отмечает А. Синельников, «демографический тип семьи (число ее членов, в том числе детей разного пола и возраста) определяет ее потребность в жилье (или *спрос* на жилье), а доходы семьи делают этот спрос в той или иной степени платежеспособным» [200].

Именно здесь возникает, по нашему мнению, особое государственно-рыночное противоречие: с одной стороны, государство обязано обеспечить жильем все категории граждан согласно действующей Конституции и международным соглашениям, с другой стороны, действие только рыночных законов никогда не позволит осуществиться вышеназванной государственной задаче.

В дальнейшем в нашем исследовании мы будем рассматривать вопросы решения проблемы доступности как на уровне Российской Федерации в целом, так и

на региональном уровне на примере Иркутской области как наиболее доступной для нас в понимании ее региональных особенностей и поиска информации.

Также потребность в жилье как базовая и жизненно необходимая, с одной стороны, должна быть удовлетворена даже против желания индивида, так как физически в условиях российского климата невозможно выжить на улице. Но с другой стороны, та же особенность жилья позволяет манипулировать способами удовлетворения данной потребности в целях демографического сдерживания и ограничения в удовлетворении других потребностей. Чем более сложным и дорогостоящим будет механизм обретения жилища, тем меньше демографических возможностей и шансов полноценного развития остается семье. Мы хотим доказать, что в рассмотрении проблемы доступности жилья невозможно будет обойтись только экономическими подходами и методами (как раз в этом контексте можно согласиться с тем, что жилищная проблема не является самодостаточной — она тянет за собой идеологические и мировоззренческие установки на уровне действий государственной власти и устройства всей государственной системы). Изначальной мировоззренческой установкой, определившей ход нашего исследования, является сохранение и развитие России как независимого национального государства, создающего и поддерживающего механизмы демографического роста и полноценного развития населения, основой которого является *семья*. Противоположным можно назвать мировоззрение, одобряющее вассальную встроенность РФ в мировую финансовую систему по обслуживанию «золотого миллиарда» с минимальным количеством населения, необходимым для работы на нефтяных скважинах и газовых месторождениях.

Оценить косвенно действие существующих способов решения жилищной проблемы в государстве можно по показателям обеспеченности жильем. Посмотрим, опираясь на данные двух последних переписей населения, как изменилась обеспеченность жильем в начале XXI в. в разрезе численности домохозяйств. Если оценить показатели средней обеспеченности в целом по стране в квадратных метрах на человека, то они якобы выросли. Но какой ценой с точки зрения семьи?

В табл. 1.3 и 1.4 представлен сравнительный анализ обеспеченности жильем в зависимости от состава домохозяйств по результатам переписей населения 2002 и 2010 гг. по субъектам РФ, а также отдельно в сравнительном анализе по Иркутской области (месту проведения исследования) и РФ в целом. Тенденции изменений настолько схожи и показательны, что нет нужды анализировать иные областные субъекты.



Таблица 1.3

Средняя обеспеченность жильем граждан РФ по федеральным округам в домохозяйствах из трех и более человек (по данным переписи 2002 и 2010 гг.)

Показатель		Домохозяйства из 3 чел.		Домохозяйства из 4 чел.		Домохозяйства из 5 и более чел.		Средний размер домохозяйства, чел.	
		2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Доля от общего числа домохозяйств, %	ЦФО	23,22	22,66	15,51	13,64	7,89	7,71	2,6	2,5
	СЗФО	24,40	22,31	15,58	12,80	6,97	6,30	2,6	2,4
	ЮФО	21,14	22,33	18,82	16,02	17,79	10,63	3,1	2,7
	СКФО		17,82		18,91		39,81		3,7
	ПФО	24,19	22,85	18,11	15,03	8,62	7,78	2,7	2,5
	УФО	24,89	22,96	17,43	14,57	7,59	6,88	2,6	2,5
	СФО	25,08	23,13	17,26	14,44	8,73	7,73	2,7	2,6
	ДФО	25,67	22,98	16,09	13,33	8,01	6,85	2,6	2,5
Средняя обеспеченность жильем, м <sup>2</sup> /чел.	ЦФО	18	17	15	14	11	11	20	19
	СЗФО	17,5	16	14	14	11	11	20	19
	ЮФО	20	19	17	15	13	12	18	20
	СКФО		20		17		13		18
	ПФО	18	18	14	14	11	11	19	19
	УФО	18	17	14	14	11	11	18	19
	СФО	17	17	14	14	11	11	18	19
	ДФО	17	17	14	13	11	11	19	19

Таблица 1.4

Средняя обеспеченность жильем граждан в РФ и Иркутской области в домохозяйствах из трех и более человек (по данным переписи 2002 и 2010 гг.)

Показатель		Домохозяйств а из 3 чел.		Домохозяйств а из 4 чел.		Домохозяйства из 5 и более чел.		Средний размер домохозяйства, чел.	
		2002	2010	2002	2010	2002	2010	2002	2010
Доля от общего числа домохозяйств, %	РФ	24,06	22,52	17,28	14,49	9,54	8,77	2,7	2,6
	Иркутская область	26,16	23,24	18,55	15,29	9,67	8,58	2,8	2,6
Средняя обеспеченность жильем, м <sup>2</sup> /чел.	РФ	18	17	15	14	12	12	19	19
	Иркутская область	17	17	14	14	11	10	18	19

Результаты проведенного анализа демонстрируют вполне определенную тенденцию, не афишированную в СМИ: рост средней обеспеченности населения жильем (на 1 м<sup>2</sup> за 8 лет, и то наблюдаемый лишь в трех округах) сопровождается сокращением процентной доли домохозяйств, состоящих из трех и более человек. Причем сокращение в субъектах с выросшей средней обеспеченностью (Иркутская область, Сибирский федеральный округ, Уральский федеральный округ) совершается более быстрыми темпами: процент домохозяйств, состоящих из трех человек, сократился в целом по РФ на 1,54 % (по Иркутской области — на 2,92 %, по СФО — на 1,95 %, по УФО — на 1,93 %); из четырех человек — по РФ на 2,79 % (по Иркутской области — на 3,26 %, по СФО — на 2,82 %, по УФО — на 2,86 %); из пяти и более человек — по РФ на 0,84 % (по Иркутской области — на 1,09 %, по СФО — на 1,0 %, по УФО — на 0,71 %). При этом обеспеченность жильем внутри данных типов домохозяйств не растет или даже снижается (а в семьях из четырех и более человек составляет значительно ниже нормы в 18 м<sup>2</sup>). Таким образом, мы приходим к выводу, что восьмилетний период стабильности и роста экономики РФ, расцвет ипотеки с 2002 по 2010 г. и действие 1-го этапа ФЦП «Жилище» не привели к реальному росту обеспеченности жильем, а следовательно, и решению проблемы доступности жилья. Повышение среднего уровня обеспеченности жильем произошло только благодаря сокращению населения, наличия в семьях детей (с 2002 по 2010 г. количество детей, проживающих в частных домохозяйствах, в РФ сократилось почти на 5 млн чел.) и доли домохозяйств, состоящих из трех и более человек. Исключение представляет собой выделенный из Южного Северо-Кавказский федеральный округ. В этом округе, сохраняющем преимущественно традиционный уклад жизни, самый большой процент домохозяйств из четырех и более человек (около 60 % по сравнению с 23 % в среднем по РФ) и, как ни странно, самая высокая их обеспеченность жильем (17 и 13 м<sup>2</sup>/чел. по сравнению с 14 и 11 м<sup>2</sup>/чел. в среднем по РФ). Что это? Особенности государственной политики или преимущества традиционалистской модели общества?

В табл. 1.5 приведен сравнительный анализ жилищных условий домохозяйств, состоящих из трех и более человек, которые условно, по количеству комнат на человека, можно разделить на три группы: хорошие, средние и плохие. Хорошими и очень хорошими условиями в 2002 г. располагали чуть более 23 % всех домохозяйств: 23,17 % в РФ и 23,68 % в Иркутском регионе. Плохие жилищные условия сопровождают жизнь примерно 40 % домохозяйств: 38,72 % по РФ и 39,45 % по Иркутской области. Удивительно, но к 2010 г. ситуация практически не изменилась: все также около 40 % домохозяйств с детьми (из трех и более человек) имеют плохие жилищные условия. Доля семей, имеющих хоро-

шие и очень хорошие условия, возросла примерно на 1 %. При этом процент домохозяйств, имеющих средние условия, уменьшился (на 1,38 и 0,66 % соответственно), а имеющих плохие условия — вырос (на 0,22 и 0,85 %). Ни взрыв ипотеки в 2005–2006 гг., ни развитие ФЦП «Жилище» не смогли изменить ситуацию за восемь лет.

Таблица 1.5

Жилищные условия граждан домохозяйств, состоящих из трех и более человек

Показатель	Перепись 2002 г.		Перепись 2010 г.	
	РФ	Иркутская область	РФ	Иркутская область
Число домохозяйств из 3 и более человек	25 435 908	463 196	25 190 405	431 421
Доля домохозяйств, имеющих жилищные условия (где $n$ — число членов домохозяйств; $k$ — количество комнат), %: Очень хорошие, $k > n$	3,82	3,22	4,22	3,42
Хорошие, $k = n$	19,35	20,46	19,71	21,03
Средние, $k = n - 1$	38,12	36,86	36,74	36,20
Плохие, $n - 2 \geq k$	34,92	34,63	35,14	35,48
Плохие с учетом снимающих жилье и не указавших число комнат и тип квартир	38,72	39,45	39,33	39,35

В оптимально организованной экономической системе, по нашему мнению, показатель доступности жилья (его подробное обоснование и определение представлено в п. 1.4) должен приближаться вплотную к 100 %, т. е. все категории граждан должны располагать возможностью, предоставленной на уровне устройства экономической системы государства, обеспечить свое проживание жильем нормативной площади и адекватного качества. Наиболее адекватно такому принципу рассчитать обеспеченность жильем и оценить его доступность можно по данным переписи населения в разрезе домохозяйств. В табл. 1.6 и 1.7 представлен такой расчет для Иркутской области и по РФ в целом по данным переписи 2002 г.<sup>1</sup>

Из расчетов табл. 1.6 мы получили неутешительный результат: жильем нормативной площадью в размере 18 м<sup>2</sup> в 2002 г. не было обеспечено более 72 % населения Иркутской области, или 1 млн 837 тыс. 558 чел.(!) Конечно, эти расчеты не до конца точны, так как мы пользовались не первичными документами переписи, а средними показателями домохозяйств, но это более точный результат, чем среднее обеспечение жильем населения области в целом.

<sup>1</sup> Всероссийская перепись населения 2002 года [Электронный ресурс]. URL: <http://www.perepis2002.ru/index.html?id=18>.

Таблица 1.6

Средняя обеспеченность жильем по типам домохозяйств в Иркутской области по данным переписи 2002 г.

Средняя обеспеченность жильем, м <sup>2</sup> /чел.	Размер домохозяйства, чел.	Число домохозяйств	Число членов домохозяйств, чел.	Доля в населении области, %
41	1	181 367	181 367	7,16
23	2	256 971	513 942	20,29
17	3	231 282	693 846	27,39
14	4	165 352	661 408	26,11
11	5 и более	86 598	482 304	19,04
< 18	3–5 и более	483 232	1 837 558	72,54

На уровне Российской Федерации в целом (табл. 1.7) домохозяйства из трех человек попали в среднюю обеспеченность в размере действующего норматива 18 м<sup>2</sup>. Домохозяйства из четырех и более человек (45 % населения страны) обеспечены жильем в размере менее 18 м<sup>2</sup>, т. е. на момент переписи по нашей логике можно утверждать, что для них жилье являлось недоступным. В этих семьях проживает порядка двух третей всех детей (66,7 % в РФ, в Иркутской области даже 71 %). Мы получаем, что для стандартной семьи, состоящей из супружеской пары и детей, рождение двоих, троих и более детей переводит данное домохозяйство в группу необеспеченных нормативным размером жилья. То есть существующие показатели обеспеченности жильем предполагают демографическое сдерживание. В итоге только 44 % домохозяйств в целом по стране решаются вообще иметь детей, в Иркутском регионе — около 50 %.

Таблица 1.7

Средняя обеспеченность жильем по типам домохозяйств в РФ по данным переписи 2002 г.

Средняя обеспеченность жильем, м <sup>2</sup> /чел.	Размер домохозяйства, чел.	Число домохозяйств	Число членов домохозяйств, чел.	Доля в населении страны, %
42	1	11 741 449	11 741 449	8,22
24	2	14 534 669	29 069 330	20,36
18	3	1 253 674	37 610 229	26,35
15	4	8 943 575	35 774 300	25,06
12	5 и более	4 954 939	28 558 782	20,01
< 18	4–5 и более	13 898 514	64 333 082	45,07

Но возможно, мы не до конца правы, и обеспеченность жильем растет в годы реформ все более быстрыми темпами? В этой связи можно привести следующие данные: в 1994 г. процент домохозяйств, обеспеченных жильем свыше

20 м<sup>2</sup>/чел, составлял 32,5 %, в 1998 г. этот процент составил 43,2<sup>1</sup> (прирост 10,7 %), в 2002 г. мы получаем цифру 47,1 % (прирост 3,9 %). То есть рост обеспеченности жильем замедлился.

По данным переписи 2010 г. можно уверенно сказать, что средняя обеспеченность жильем в 2010 г. выросла, чему способствовали, кроме фактора увеличения ввода жилья, негативный фактор снижения доли домохозяйств, состоящих из четырех и более человек (табл. 1.8 и 1.9). Из данных итогов переписи 2010 г. по составу домохозяйств (т. 6 «Число и состав домохозяйств»)<sup>2</sup> мы получили, что и в Иркутской области, и в России в целом снижение по количеству человек в этих группах домохозяйств составило 3,25 %.

Таблица 1.8

Средняя обеспеченность жильем по типам домохозяйств в Иркутской области по данным переписи 2010 г.

Средняя обеспеченность жильем, м <sup>2</sup> /чел.	Размер домохозяйства, чел.	Число домохозяйств	Число членов домохозяйств, чел.	Доля в населении области, %
40	1	213 235	213 235	8,93
24	2	268 973	537 946	22,54
17	3	211 907	635 721	26,63
14	4	139 452	557 808	23,37
10	5 и более	78 224	442 421	18,53
≤ 18	3–5 и более	911 811	2 387 131	68,53

Итак, средняя обеспеченность жильем в РФ отстает от наиболее развитых стран от 2.7 до 1.3 раза (табл. 1.1).

Таблица 1.9

Средняя обеспеченность жильем по типам домохозяйств в РФ по данным переписи 2010 г.

Средняя обеспеченность жильем, м <sup>2</sup> /чел.	Размер домохозяйства, чел.	Число домохозяйств	Число членов домохозяйств, чел.	Доля в населении страны, %
40	1	14 018 754	14 018 754	9,95
24	2	15 563 868	31 127 736	22,08
17	3	12 284 058	36 852 174	26,14
14	4	7 907 406	31 629 624	22,44
12	5 и более	4 786 541	27 331 785	19,39
≤ 18	3–5 и более	25 190 405	140 960 073	67,97

<sup>1</sup> Библиотека научной и учебной литературы [Электронный ресурс]. URL: [http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/noname\\_socstat/ec7.aspx](http://sbiblio.com/BIBLIO/archive/noname_socstat/ec7.aspx).

<sup>2</sup> Всероссийская перепись населения 2010 года [Электронный ресурс]. URL: [http://www.gks.ru/free\\_doc/new\\_site/perepis2010/croc/perepis\\_itogi1612.htm](http://www.gks.ru/free_doc/new_site/perepis2010/croc/perepis_itogi1612.htm).

В табл. 1.10 нами обобщены показатели цен на жилье и его ввода, объема ипотечных кредитов и благосостояния народа за последнее десятилетие в РФ и Иркутской области. Использовались данные Государственного комитета по статистике РФ. Номинальная начисленная заработная плата растет практически теми же темпами, что и среднедушевой доход до кризиса 2008 г. (что не совсем правильно с точки зрения демографии: рост числа иждивенцев должен замедлять рост среднедушевых доходов, однако в эти годы рождаемость как раз снижалась). С 2010 г. прирост заработной платы стабильно обгоняет рост среднедушевых доходов и составляет порядка 10 % в год. Рост цен на жилье до кризиса значительно обгонял темпы прироста средней заработной платы, особенно в первые три года (с 2006 по 2008 г.) после активного ввода ипотеки в 2005 г. (для РФ темпы прироста цен на жилье в эти годы составили: 42,6; 31,1 и 10,6 %; для Иркутской области: 32,2; 30,8 и 29,9 % соответственно). После кризиса цены на недвижимость заметно упали, но в 2012 г. мы видим возвращение тенденции: прирост цен на жилье вновь догнал темпы прироста заработной платы.

Темпы прироста ввода жилья по стране имеют устойчивую тенденцию в 4–6 %. Быстрое развитие ипотеки (с 2005 по 2007 г.) привело к скачкообразному росту ввода жилья на 16 и 21 % в докризисный период. Однако послекризисный период привел к падению ввода жилья ниже уровня 2007 г. В 2011 и 2012 гг. темп прироста восстановился до уровня 6,7 и 4,7 % в год. Иркутская область демонстрирует гораздо более контрастные тенденции: темпы прироста ввода жилья колеблются на более высоком, чем по РФ, уровне: от 9 до 26 %, введение ипотеки привело к взрывному росту ввода на 73 % в предкризисный год, в последующие годы падение ввода не достигло докризисного уровня, и темпы прироста сохранились на уровне 1–4 %. Последние два года демонстрируют темпы прироста жилья в 3–4 раза более высокие, чем в целом по стране.

Согласно комментариям депутата Законодательного собрания Иркутской области Тимура Сагдеева: «Приток денежных средств на рынок жилья Иркутской области за годы реализации национального проекта увеличился в 20 раз. Это и бюджетные средства, и ипотечное кредитование, которое также было стимулировано политикой государства, и другие внебюджетные источники. По данным территориального органа государственной статистики, с 2006 года — начала реализации проекта — введено более 2 млн м<sup>2</sup> жилья. И если в 2006 году этот показатель составлял всего 326 тыс. кв. м<sup>2</sup>, то в 2009-м — почти вдвое больше — 602 тыс. м<sup>2</sup>, в 2010-м — 647 тыс. м<sup>2</sup>. Объем жилой площади, приходя-

щейся в среднем на одного жителя области, возрос с 19,4 до 20,5 м<sup>2</sup>. Вдвое увеличился ввод жилья на душу населения, на треть возросло количество крупных организаций, производящих строительные материалы»<sup>1</sup>.

Однако на данные статистики не стоит полностью полагаться. Например, в г. Бодайбо, на севере области, за последние десять лет не введено ни метра нового жилья. При этом обеспеченность жилплощадью постоянно растет (с 23,3 м<sup>2</sup> в 1987 г. до 37 м<sup>2</sup> в 2010 г.), а квартиры стремительно дешевеют. Высокий процент жителей стремится покинуть район. Вымирание населения и сокращение рождаемости — простой способ улучшить показатели обеспеченности жильем. И строить ничего не надо... «По поводу жилья на душу населения, Иркутская область хоть и удвоила показатели, но по-прежнему остается на 10–11-м месте из 12 регионов Сибирского федерального округа. И если президент России ставил задачу вводить ежегодно жилье в объеме 1 м<sup>2</sup> на душу населения, то у нас этот показатель составляет всего четверть квадратного метра. Одна из причин — недостаток собственных строительных материалов: основная их часть по-прежнему завозится из других регионов, что негативно сказывается на стоимости и темпах строительства»<sup>2</sup>.

На рис. 1.1 и 1.2 представлена графическая демонстрация тенденций изменения ввода жилья, цен на жилье и выданных ипотечных кредитов в период бурного развития ипотеки, кризиса и послекризисного периода в РФ. На графике видна заметная корреляция увеличения ипотеки и темпов прироста цен на жилье. Корреляция с вводом жилья значительно менее заметна и проявляется с некоторым временным лагом. Итак, главное влияние ипотеки на рынке жилья выражается в значительном росте цен, а следовательно, в ограничении доступности жилья и увеличении долговой зависимости домохозяйств.

---

<sup>1</sup> Воздушные замки и реальные трущобы [Электронный ресурс] / Депутат Законодательного собрания Тимур Сагдеев рассказал, как в Иркутской области дела с реализацией нацпроекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». URL: <http://baikalvesti.ru/archive/715-2011-05-12-13-22-36>.

<sup>2</sup> Там же.

Таблица 1.10

Основные показатели ввода жилья, ипотеки и благосостояния населения в РФ и Иркутской области  
(составлена и рассчитана автором на основе данных государственной статистики РФ)

Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Российская Федерация														
Среднедушевой доход, р.	3 062,0	3 947,2	5 170,4	6 410,3	8 111,90	10 196,0	12 602,7	14 948,0	17 008,6	18 881,1	20700,7	22880,4	25927	27785
Темпы прироста, %	100	128,9	131,0	124,0	126,5	125,7	123,6	118,6	113,8	111,0	109,6	110,5	113,3	107,2
Среднемесячная ЗП, р.	3240,4	4360,3	5498,5	6739,5	8554,9	10633,9	13593,4	17290,1	18637,5	20952,2	23369,2	26837,1	29940	32600
Темпы прироста, %	100	134,6	126,1	122,6	126,9	124,3	127,8	127,2	107,8	112,4	111,5	114,8	111,6	108,9
Цена 1 м <sup>2</sup> на первичном рынке жилья, р.	10567	12939	16320	20810	25394	36221	47482	52504	47715	48144	43686	48163	50208	51714
Темпы прироста, %	100	122,4	126,1	127,5	122,0	142,6	131,1	110,6	90,9	100,9	90,7	110,3	104,25	103,0
Ввод жилья, млн м <sup>2</sup>	31,7	33,8	36,4	41,0	43,6	50,6	61,2	64,1	59,9	58,4	62,3	65,2	70,5	84,2
Темпы прироста, %	100	106,6	107,7	112,6	106,3	116,1	121,0	104,7	93,5	97,5	106,7	104,7	108,1	119,4
Объем ипотечных кредитов, млн р.					56 341	263 561	556 489	655 808	152 501	380 061	716 959	1028900	1353926	1764126
Темпы прироста, %					100	467,8	211,1	117,9	23,3	249,2	188,6	143,5	131,6	130,3
Иркутская область														
Среднедушевой доход, р.	2879	3610	4550	5419	7041	8684	10078,1	12881,6	13577,8	14965,1	15984,1	17447	19424,5	20223,8



Показатель	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Темпы прироста, %	100	125,4	126,0	119,1	129,9	123,3	116,1	127,8	105,4	110,2	106,8	109,2	111,3	104,1
Среднемесячная ЗП, р.	3642,7	5024,7	6137,6	7329,3	9125,3	11103,1	13770,0	17072,1	18192,9	20475,6	22647,7	25880,8	29049,9	31407,6
Темпы прироста, %	100	137,9	122,2	119,4	124,5	121,7	124,0	124,0	106,6	112,6	110,6	114,3	112,2	108,1
Цена 1 м <sup>2</sup> на первичном рынке жилья, р.			177567	19997	23584	31168	40782	52977	40516	39143	42779	44492	47946	45422
Темпы прироста, %			100	112,6	117,9	132,2	130,8	129,9	76,5	96,6	109,3	104,0	107,8	94,7
Ввод жилья, тыс. м <sup>2</sup>	183	231	216	267	302,5	331,1	575,1	584,9	602,2	628,1	751,3	871,4	972,7	716,9
Темпы прироста, %	100	126,2	0,93	123,6	113,3	109,5	173,7	101,7	103,0	104,3	119,6	116,0	111,7	73,7
Объем ипотечных кредитов, млн р.	–	–	–	–	0	3 862	10 761	14 062	3 769, 7	9 488	14 690	20002	25597	33174
Темпы прироста, %					0	100	278,6	130,7	26,8	251,7	154,8	136,2	128,0	129,6

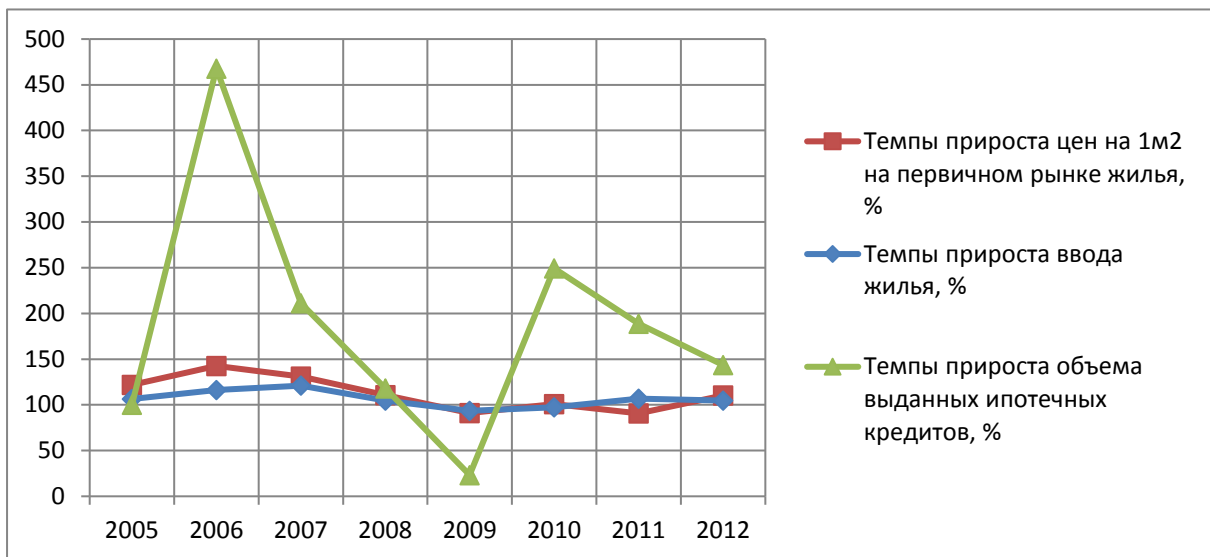


Рис. 1.1. Темпы прироста ввода жилья, цен на жилье и объема выданных ипотечных кредитов в РФ (рассчитан и построен на основе данных государственной статистики)

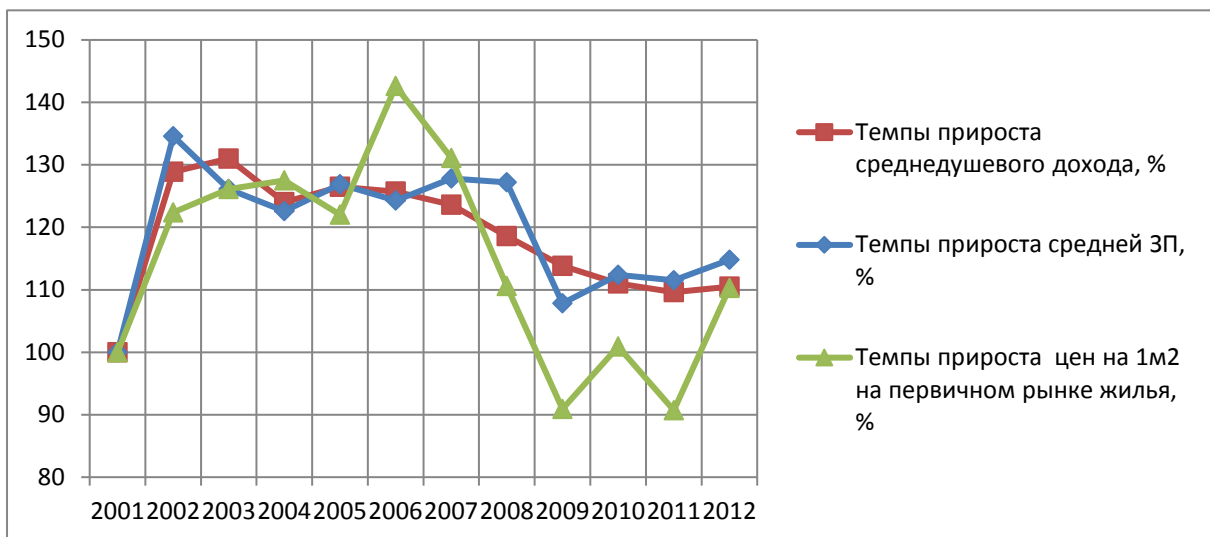


Рис. 1.2. Темпы прироста среднедушевого дохода, средней ЗП и цен на жилье в РФ за период с 2001 по 2012 гг. (рассчитан и построен на основе данных государственной статистики)

Приведенные статистические данные подтверждают, что жилищное строительство как главный фактор роста обеспеченности населения жильем в стране и в регионах переживает в настоящее время не лучшие времена, а поэтому нуждается в стимуляции как со стороны инвесторов, так и со стороны федерального и регионального правительства. Проблема обеспеченности жильем, по нашему мнению, не может быть решена без активного государствен-

ного вмешательства. Совершенный рынок (совершенная конкуренция) не может обеспечить всех граждан жильем по своей методологической сущности, да такой рынок и не существует. Современный рынок содержит целый ряд несовершенств, которыми занимается современная экономическая наука, неизбежно приходя к выводу о необходимости преодолении несовершенств рынка с помощью государства.

### **1.3. Современные аспекты и направления развития методологии экономической науки в области рыночных несовершенств и их влияние на способ решения проблемы доступности жилья в государстве**

Основные выводы данного раздела были опубликованы нами в работе: «Проблемы доступности жилья в контексте современных направлений развития методологии экономической науки» [102]. Анализ состояния экономической науки на рубеже веков привел к серьезным разногласиям и спорам относительно прогнозов ее будущего развития. По словам О. Ананьина [52, с. 259], вырос уровень методологической рефлексии, и рубеж веков стал формальным поводом к горячему обсуждению изменений методологических подходов и парадигмальных установок эпохи ТОЭР Л. Вальраса (теории общего экономического равновесия), по которой суть экономических явлений в процессе их изучения обязательно сводилась к «трем Р»: «рациональность — рынок — равновесие».

В *такой* экономике рациональные субъекты стремятся к максимизации индивидуальной выгоды и в процессе этого достижения принимают рациональные решения на рынке спроса и предложения продуктов, в результате множество таких решений автоматически приводит экономическую систему в равновесие, как единственно «правильное» и «нормальное» состояние. Описание такого состояния вполне исчерпывается линейными функциональными зависимостями...

Сейчас мы переживаем интересное время: время смены парадигмы экономической науки. Оно должно ознаменоваться глубинным разрывом с вальрасианской традицией.

Научная среда уже давно возвращает альтернативные направления, уже складывается ядро новой парадигмы, однако ее еще не решается принять научное сообщество, по нашему мнению, ожидающее неких синергетических событий в мировой экономической действительности, траектория развития которой приобретает все более бифуркационный характер.

Согласно Куну (как его интерпретирует О. Ананьин [52, с. 261]), научные парадигмы не отступают под напором критики, но они мгновенно уходят при

формировании должной замены. То есть новые теории должны незаметно созреть в недрах традиции до состояния возможности самостоятельного существования для руководства, анализа и осмысления экономической действительности.

Мы можем определить четыре основных направления вызревания новых парадигмальных позиций в экономической теории.

1. Макроэкономический анализ рыночного равновесия при сопоставлении с объективной действительностью выявлял чрезмерную абстрактность положений, нереалистичность предпосылок и непроверяемость выводов ТОЭР. Тогда в качестве мягкого варианта критики и постепенного отхода явились теории и описания многочисленных «*несовершенств*» рынка. Эти «несовершенства» еще не стали приговором ТОЭР, но сделались удобным предлогом для ухода от общеравновесного универсального подхода в сторону реальных типичных проблем экономической действительности, возникающих в определенных, нестандартных с точки зрения Вальраса ситуациях и не вписывающихся в рамки ТОЭР.

2. Бурное развитие во второй половине XX в. информационных технологий и возможностей вычислительной техники позволило пересмотреть и значительно расширить математический аппарат, применяемый в экономической теории.

На сегодняшний день место линейных динамических моделей занимают дискретная и нелинейная математика, стохастические процессы, теория игр. Более того, уже сейчас будущее экономической науки связывается с алгоритмами анализа сложных систем и *методами синергетики*. «Здесь вальрасианской статике противостоят эволюционные и синергетические подходы, моделирующие необратимые процессы со сложной нелинейной динамикой и альтернативными траекториями развития в точках бифуркаций» [52, с. 263].

3. Линейная траектория развития ТОЭР, не учитывающая ни инновационно-технологических сдвигов, ни политических решений, ни структурных сдвигов, уступает место «просчету и сопоставлению возможных траекторий развития и вероятных последствий экономико-институциональных и структурных реформ» [52, с. 263].

Здесь теоретико-игровой подход фон Неймана и Моргенштерна соперничает с получившим большее развитие институциональным подходом Боулса и Гинтиса, Р. Коуза и О. Уильямсона.

Институты, как структурные варианты социальной организации, позволяют объяснить практически все прошлые затруднения экономической теории — от «несовершенств» рынка до структурных экономических скачков развития и их социокультурных предпосылок.

4. Дальнейшее выявление «несовершенств» рынка, некоторые из которых уже стали характеризоваться как «провалы» (market failures) обострило вопросы расширения государственного вмешательства в экономику и проблемы необхо-

димости ввода идеологической составляющей в развитие национальных экономик. Идеологическая пустота классических трактовок все ярче проявляет свою ущербность. Одной из основных тем научных дискуссий вокруг проблем такого рода стали так называемые QWERTY-эффекты, или, иначе, «зависимость от пути развития».

Попытаемся раскрыть эти четыре направления подробнее и рассмотреть их связь с целями нашего исследования.

### ***«Несовершенства» рынка***

Как отмечает О. Бланшар [66], современные макроэкономические исследования сосредоточены на изучении последствий и выявлении максимально полного набора «несовершенств» рынка, все новые аспекты которых выявляются в последнее время.

Общепринятый язык макроэкономистов под «несовершенствами» понимает отклонения от стандартной модели совершенной конкуренции [66, с. 351]. Таким образом, исследования в этой области строятся по принципу «анализа последствий ослабления одного или нескольких предположений данной модели».

Несовершенства рынка обычно порождают шоки, все чаще потрясающие экономики национальных государств по разным направлениям. Основные из них возникают на рынке труда, товаров или кредитов.

### ***Несовершенства рынков труда***

«Несовершенства меняют характеристики равновесия с точки зрения эффективности и благосостояния. Таким образом, они заставляют нас пересмотреть подходы к анализу колебаний и роли макроэкономической политики. Например, это касается вопроса о том, является ли равновесный уровень безработицы слишком высоким или слишком низким, и какой в этой связи должна быть макроэкономическая политика» [66, с. 362].

Нерешенными в этой области остаются проблемы динамического взаимодействия заработной платы и рынка труда, где эмпирические данные никак не соответствуют по скорости движения заработной платы теоретическим моделям. Подробное обоснование детерминант безработицы и менее проработанная теория эффективной заработной платы, ищущая связь заработной платы с производительностью труда, а также другие разработки в данной области, по нашему мнению, упускают еще одно важное «несовершенство», особенно актуализированное в последние десятилетия в развитых и переходных экономиках, — *степень значимости для производителя конкуренции между издержками на оплату труда и оплату капитала* (подробнее см. гл. 2 и 4). Мы считаем, что данное несовершенство в том числе влияет на степень доступности жилья в конкретной стране, определяемую в первую очередь уровнем благосостояния граждан.

*Несовершенства товарных рынков* проявляется, например, в возрастающей отдаче или в контрциклическом характере надбавок. «Если возрастающая отдача от масштаба может компенсировать фиксацию некоторых факторов производства в краткосрочном периоде, то краткосрочные предельные издержки могут быть постоянными или даже снижаться с ростом выпуска. Фирмы могут быть готовы поставить на рынок больше товаров при примерно тех же ценах» [66, с. 371]. Этот эффект порождает в экономике не одно, а множество равновесий: низкоэффективное с низким выпуском и высокоэффективное с высоким выпуском.

Контрциклическая динамика надбавок, в свою очередь, основана на значительной разнице между ценой и предельными издержками. Этот эффект легко объясняется желанием и возможностями фирм увеличивать выпуск (предложение товаров) при неизменных ценах, что противоречит классической трактовке поведения кривых спроса и предложения.

Мы полагаем, что данный вид несовершенства может быть применен к объяснению ситуации у нас в отрасли жилищного строительства, когда расширение предложения в результате ввода ипотеки несколько не понизило цену 1 м<sup>2</sup>, а даже наоборот (см. об этом подробнее в гл. 4). По сути, на жилищном рынке РФ сложилось «низкоэффективное равновесие с низким выпуском», обусловленное значительным разрывом между ценой и предельными (переменными на 1 м<sup>2</sup>) издержками. Это характерный показатель олигополистической конкуренции, которая сопровождается эффектом *реальной жесткости* — низкой чувствительностью относительных цен к сдвигам спроса. Когда цены изначально завышены, этот эффект более чем реален при незначительных сдвигах спроса. А значительных сдвигов не предвидится, так как платежеспособный спрос на жилье по установившимся ценам весьма ограничен.

Равновесная модель соотношения спроса и предложения жилья, принятая в классической жилищной экономике, имеет свои характерные черты.

График спроса и предложения жилья, в отличие от других товаров, имеет одну особенность: неэластичность предложения в краткосрочном периоде и способность прореагировать на изменение спроса изменением эластичности предложения в долгосрочном периоде. В такой ситуации увеличение спроса на жилье приводит к резкому увеличению цен, чтобы «расчистить рынок». Этот феномен обычно происходит в случаях местного экономического бума. Рост цен на жилье дает сигнал инвесторам и в долгосрочной перспективе предложение сдвигается вправо, а равновесная цена снижается [см., напр.: 121, с. 14]. Эта ортодоксальная трактовка представлена на рис. 1.3. (Более развернутые наши комментарии к ней были сделаны ранее [97, с. 198–203].)

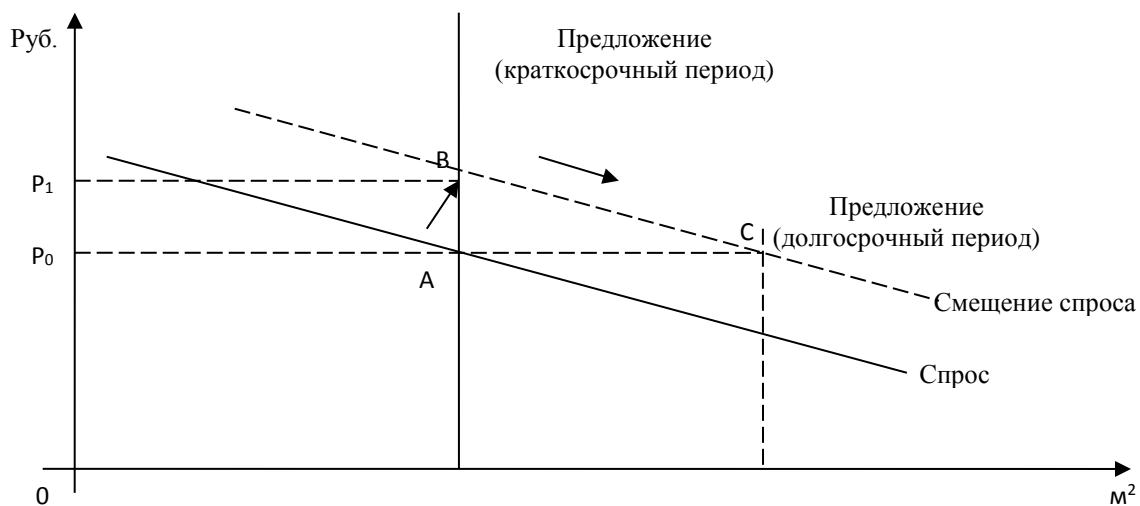


Рис. 1.3. Равновесие спроса и предложения жилья

( $P_0$  — равновесная цена в долгосрочном периоде;  $P_1$  — повышение цены в краткосрочном периоде при увеличении спроса и неэластичном предложении) (построено по: [121, с. 14])

Мы полагаем, что движение спроса и предложения, представленное на рис. 1.3 последовательностью  $A \rightarrow B \rightarrow C$ , не работает в современной российской экономической действительности.

На рис. 1.4 движение  $A \rightarrow B \rightarrow C$  имеет совсем другой характер. Российские тенденции спроса и предложения жилья не только не вписываются в классическую равновесную модель, но и имеют все признаки неравновесности (нестационарности) происходящих процессов.

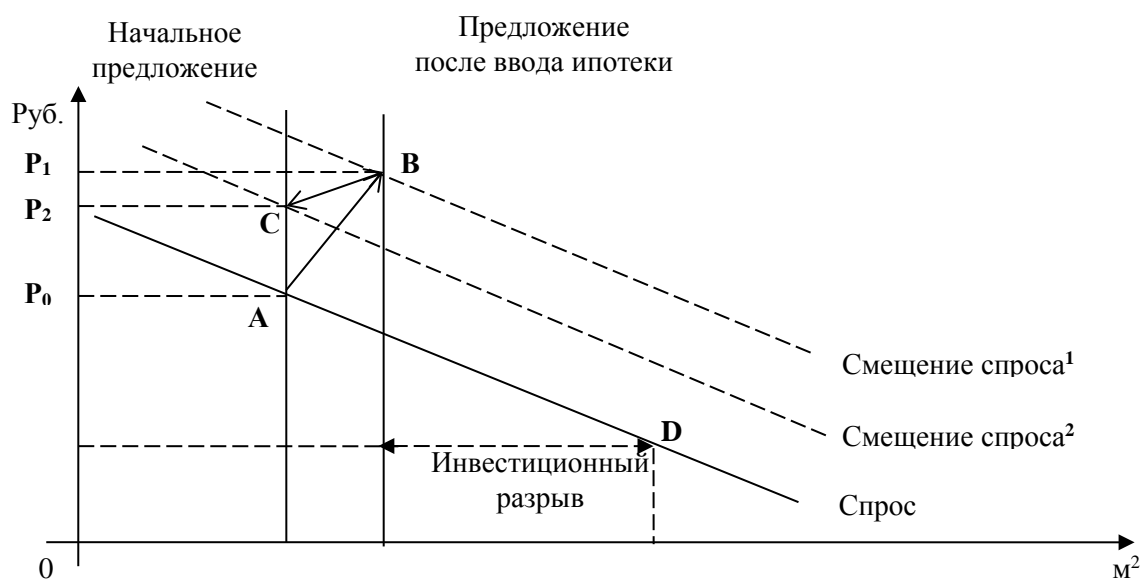


Рис. 1.4. Поведение функций спроса и предложения жилья в РФ

Направление  $A \rightarrow B$  было вызвано эффектом освоения банками услуги ипотечного кредитования, бум которого пришелся на 2002 г. Вопреки ожиданиям, ипотека заметно подрастила цены на  $1 \text{ м}^2$ , но ненамного расширила предложение жилья. Дело в том, что сложившиеся неестественно высокие цены на  $1 \text{ м}^2$  позволяли строительным организациям (СО) безбедно существовать при минимальных объемах строительства.

Если же обратиться к абсолютному большинству населения, нуждающемуся в жилье, с его среднестатистическим семейным доходом, то равновесная цена установится где-то в точке D, даже в условиях действия ипотеки, но доступной населению.

Как видно из рис. 1.4, между точками C и D огромное расстояние для «прыжка» предложения, которое мы обозначили как «инвестиционный разрыв». Чтобы расширение предложения стало таким стремительным, необходимо мощное вливание инвестиций. Но при нынешней организации финансово-экономической системы в РФ это совершенно невозможно. Поэтому любые утверждения об окончательном решении жилищной проблемы в рамках действующей парадигмы — пустой звук.

Объяснить невозможность попадания в точку D можно и иначе, более соответствующим современным тенденциям научного исследования способом.

Сегодняшний момент развития мировых и национальных экономических процессов сделал серьезный вызов равновесным моделям, описывающим поведение стационарных экономических систем. Кратковременные отклонения от положения равновесия и, само собой разумеющиеся, возвращения к нему перестали осуществляться в реальности. Научное наблюдение за такими процессами вызвало рождение нового направления — эволюционной (синергетической) экономики. Можно утверждать, что данное направление еще не имеет четкой регламентации в части дефиниций и аксиом, однако ясно, что основным вектором научных поисков здесь является исследование *нестационарных процессов* и прогнозирование поведения их переменных величин.

Нестационарными процессами объективнее всего можно объяснить рост цен на жилье с одновременным увеличением спроса и незначительным ростом предложения, что происходило у нас до кризисного периода, усилившись с введением ипотеки.

Известно, что в условиях совершенной конкуренции стоимость товара равна минимальным средним издержкам на его производство. Это же верно при моделировании равновесной цены. Однако «для нестационарного экономического поведения типична несовершенная (монополистическая) конкуренция, результаты которой нельзя предсказать заранее» [144, с. 46]. Доказано, что одним из результатов такой конкуренции становится создание неравновесной «сверхстоимости», намного превышающей минимальные средние издержки. Положительным оправданием подобного процесса является то, что за формированием



этой новой стоимости «может стоять реальное улучшение потребительских свойств в результате успешного осуществления инноваций, основанных на усовершенствованиях, открытиях и изобретениях» [144, с. 53]. Поэтому «сверхстоимость» предлагается называть *инновационной стоимостью*. За инновационную сверхстоимость начинает голосовать сам потребитель, предпочитая воспользоваться товаром с теми или иными улучшенными функциями. (Хотя, по большому счету, его заставляют голосовать массовой «инновационной» рекламой и апелляцией к не самым лучшим человеческим качествам: гордыне, тщеславию, лени, жажде удовольствий и т. п.)

Мы считаем, что подобные процессы определили поведение цен, спроса и предложения на рынке жилья в РФ (рис. 1.4), но только в своей негативной трактовке и с вызывающими опасение долгосрочными последствиями. Поясним, что мы имеем в виду.

«Инновационная» сверхстоимость в жилищном строительстве в РФ в начале 2000-х достигла заметного отрыва от минимальных средних издержек строительства благодаря следующим причинам.

Во-первых, благодаря той самой олигополистической конкуренции, о которой мы упоминали выше, когда ограниченное число крупных строительных корпораций стали господствовать на жилищном рынке Москвы, а затем эта тенденция перешла в регионы.

Во-вторых, содержанием сверхстоимости стали, в основном, не инновации, а методы лоббирования интересов в части землеотвода, получения разрешений на строительство, согласования проектов точечной застройки и т. п. «Строительная отрасль сильно монополизирована и в большей мере принадлежит чиновникам, которые являются тайными акционерами строительных корпораций и лоббируют их интересы. Отсюда откаты, финансируемые покупателями и необоснованное завышение цен в условиях отсутствия конкуренции» [212].

В-третьих, сформировался ограниченный, но весьма платежеспособный класс потребителей (ставший обладателем сверхдоходов от все тех же переходных нестационарных процессов), «изголодавшийся» от невозможности в советское и раннее постсоветское время свободной продажи-покупки квартир и разработки оригинальных планировок. Этот круг потребителей был готов платить высокую цену за подобное изменение потребительских качеств жилья, что вполне устраивало строительные корпорации и позволяло не заботиться о глобальном расширении предложения.

В-четвертых, в нестационарных экономических процессах наблюдается отсутствие тенденции к выравниванию норм прибыли в различных отраслях. Более того, так как прибыль не усредняется, происходит непрерывное устойчивое перемещение финансовых ресурсов из отраслей с меньшей прибылью в отрасли с большей прибылью, тем самым, в отличие от равновесных моделей,

растет различие норм прибылей и этот процесс становится самоподдерживающим. В жилищном строительстве это становится особенно наглядным, когда на протяжении нескольких лет сохранялся близкий по составу круг потребителей, которые возвращались вновь и вновь на рынок жилья уже со спекулятивно-инвестиционными интересами.

Внедрение ипотеки, новое для российской экономики, только усилило данный процесс, расширив круг потребителей жилья по сверхстоимости за счет семей с высокими доходами, позволяющими ежемесячно гасить ипотечные платежи в 30–60 тыс. р. и выше. Вопреки равновесным моделям, спрос увеличился на фоне заметного роста цен при несущественном расширении предложения (точка В на рис. 1.4).

По расчетам самих вдохновителей ипотеки, данный вид кредитования должен был быть доступен 10–15 % населения РФ. Однако за благополучные докризисные 2006-й, 2007-й и часть 2008 г. *общее количество выданных ипотечных кредитов составило около 900 тысяч [164], что соответствует менее 1 % населения*, т. е. рост предложения жилья стал незначителен. Зато ажиотаж вокруг ипотеки, да еще в условиях экономического подъема, позволил заметно поднять цены на жилье, к чему данная группа потребителей оказалась не слишком чувствительна в связи с растянутостью оплаты на 10–20 лет.

Однако в нестационарной экономике наблюдается растущая неопределенность будущего. Сверхвысокая стоимость неустойчива и быстро может измениться. Ускоренный рост нестационарной экономики может внезапно оборваться или резко замедлиться. Тогда текущее состояние экономики застывает в точке *бифуркации*, на развилке эволюционного выбора.

Кризисные явления 2008–2009 гг. быстро вернули предложение на прежний уровень (В → С, рис. 1.4), да еще со снижением цен. Это уже было не возвращение к спекулятивному спросу, а сжатие ипотеки и снижение ее доступности даже и для этой малой группы населения, потерявшей работу или часть заработной платы в результате кризиса. В данный момент в Российской Федерации насчитывается около 60 тыс. проблемных кредитов в сфере ипотечного кредитования на общую сумму около 90 млрд р., около 55 % должников по ипотеке прячутся от своих кредиторов [161]. Особенности ипотеки в РФ таковы, что она *не может* решить жилищную проблему в страновом масштабе.

В принципе, ипотека — это возможность для банков заработать на сверхдоходах отдельных граждан, заработанных за счет сверхдоходов от торговли нефти или просто от перераспределения дефицитного ресурса — денег. Ничего общего с решением жилищной проблемы в РФ ипотека не имеет. Простые граждане, получившие достаточно высокий доход на волне мирового экономического бума, тут же почувствовали жестокую ипотечную петлю на своей шее в начале кризиса. Реструктуризация долгов только обеспечит дополнительный доход банку и долговую семейную яму.

Ускоренное развитие нестационарных процессов за счет положительных обратных связей приводит к усилению нежелательных тенденций и повышению риска катастрофических последствий для населения. «Для нестационарных экономических процессов нельзя доказать утверждение о том, что преследование частных интересов автоматически приводит не к хаосу, а к согласованности в интересах большинства. Серьезное вмешательство государства необходимо обычно тогда, когда возникает устойчивая положительная обратная связь, усиливающая нежелательные тенденции в экономике» [144, с. 49].

Это подтверждается информацией о выигрышах от нестационарности процессов. Прежде всего, доходы от реализации все больше концентрируются в деятельности по продвижению и рекламе товаров, а не у реальных производителей. Таким образом, становится выгодным продвигать чужие марки, а не развивать собственное производство. И, во-вторых, в отличие от классического капитализма, меняются характеристики людей, получающих выигрыш в существующих экономических условиях. «Чем больше неопределенность в нашем мире, тем больше вероятность того, что прибыли достанутся скорее удачливым авантюристам, нежели осторожным, логически мыслящим, накапливающим информацию субъектам» [29].

Все это на государственном уровне может привести к печальным последствиям мальтузианского толка. Если попытаться адаптировать знаменитую модель Мальтуса к жилищной проблеме населения РФ, то получим следующие неутешительные выводы.

$$N_0 = \frac{H_0}{m_0},$$

где  $H_0$  — жилой фонд страны;

$N_0$  — численность населения;

$m_0$  — обеспеченность жильем, необходимая и достаточная для величины населения  $N_0$ .

Допустим, текущая величина  $N$  становится больше  $N_0$  (например, под влиянием закона о материнском капитале). Тогда обеспеченность жильем становится меньше необходимой:  $m < m_0$ . Попытка населения увеличить общий жилой фонд не увенчивается успехом: оказалось, что на материнский капитал в Иркутске, например, можно приобрести 10 м<sup>2</sup>, в Москве и того меньше, среднедушевой семейный доход с рождением ребенка снижается, цены на один квадратный метр остаются высокими, ипотека становится в принципе недоступной, обеспеченность жильем продолжает снижаться. Общий жилой фонд постепенно сокращается за счет выбытия ветхих строений. Если между двумя неравенствами ( $m < m_0$  и  $H < H_0$ ) возникнет такая положительная обратная связь, то в итоге население начнет вымирать<sup>1</sup> и  $N$  будет стремиться к нулю, вместо стремления к  $N_0$ . Однако,

---

<sup>1</sup> Самуэльсон П. Основания экономического анализа. СПб., 2002. С. 320.

если мы посмотрим статистику, может показаться, что обеспеченность жильем в РФ вполне достаточная — 20–22 м<sup>2</sup> на человека! Показательны при этом данные о средней площади вновь построенных квартир. Накануне кризиса она составила 138,7 м<sup>2</sup>!<sup>1</sup>. Понятно, что это искажение вызвано учетом элиты, обладающей сверхдоходами. Наша модель верна для среднего и бедного класса россиян.

Постепенный переход из точек С → D невозможен, так как у нас практически отсутствуют слои населения, которые смогли бы оплатить равновесные цены на жилье в промежуточных состояниях. В этом разрыве — трагедия отрасли жилищного строительства. Как это ни парадоксально, но данная трагическая ситуация напрямую обусловлена встроенностью России в мировую финансово-экономическую систему на периферийных ролях и определяется несовершенствами финансовых и кредитных рынков.

### ***Несовершенства финансовых и кредитных рынков***

Основными «несовершенствами» кредитных рынков О. Бланшар называет проблемы исследования, связанные с асимметричностью информации; финансовых рынков — с ожиданиями и другими психологическими эффектами (вспомним теорию рефлексивности Дж. Сороса).

Мы не согласны с утверждением Бланшара о том, что «кредитный механизм, вероятно, играл центральную роль в прошлом, особенно во времена Великой депрессии. Но в силу изменений, произошедших с финансовой системой, его значимость в настоящее время невелика». Кризис 2008 г. уже доказал, что это не так. Это несовершенство можно назвать «асимметричностью перераспределения мирового капитала». Одним из подробных исследований в данной области является работа Дж. Арриги «Долгий двадцатый век» [55], где говорится о гегемонии отдельных цивилизационных центров в области концентрации мирового капитала (более подробный анализ обозначенной проблемы будет представлен в гл. 2). В случае гегемонии единого центра растет «цена капитала» для остальных участников, конкурируя с затратами на оплату труда. В результате домохозяйства значительно теряют возможность накопления средств на покупку дорогих предметов длительного пользования (в том числе жилья). Если на зарплату эти приобретения сделать невозможно, а кредиты доступны, то идет вторая волна перераспределения капитала: увеличение количества кредитов увеличивает доходы банков за счет «виртуальных денег» (эффект мультипликатора), а реальная оплата труда еще более снижается за счет необходимости выплачивать проценты.

Согласно теории ожиданий на финансовых рынках, эти ожидания легко подготавливаются с помощью все той же асимметричности информации: когда большой объем информации находится в руках небольшой группы людей, то

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник, 2007. М. : Росстат, 2007; О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2007 году // Статистический бюллетень. 2008. № 6 (146). С. 19–29.

можно инициировать любые ожидания. Это есть полная антитеза эффективному рынку Модильяни — Миллера и абсолютной рациональности инвесторов.

Деятельность финансовых посредников, которая в теории должна смягчить асимметричность информации, на самом деле увеличивает переток капиталов для обеспечения доходности данных агентств рынка (в чистом виде спекулятивный капитал) и именно деятельность финансовых посредников обеспечивает «надувание» финансовых «пузырей» как хранилище избыточных капиталов мировой финансово-экономической системы.

Проведя краткий анализ основных видов несовершенств рынка, можно сделать вывод, что они представляют собой рычаги централизованного воздействия на мировую экономическую систему, причем эта централизация не принадлежит правительству ни одного из государств. Недаром в развитие макроэкономики будущего включается задача создания «интегрированной макроэкономической модели, основанной на нескольких центральных несовершенствах» [66, с. 375].

Однако до сих пор с макроэкономической точки зрения основным способом преодоления несовершенств рынка считается создание различного рода *институт*ов.

### ***Институты и институционализм***

По словам Н. Макашевой, «сегодня институционализм — это наше экономико-теоретическое все» [157]!

Исторически институционализм связан с именами Торстейна Веблена и Джона Коммонса, он идейно стоит на пересечении исторической школы, социологических и социальных аспектов экономики. Традиционно считать, что институционализм вышел из идеи такой трактовки состояния любой экономики, как характеристики ее технологии и институтов.

В самом общем виде институционализм отражает влияние норм и правил, действующих в обществе, на организацию экономики в государстве. В такой трактовке институционализм должен вобрать в себя влияющие на экономическое строительство аспекты традиции и мировоззрения, морали и права, идеологии и религии, особенно важные для нашего исследования. Однако, как и мейнстрим экономики, институционализм пошел по пути рационального выхолащивания.

Экономические учебники включают сегодня в новый институционализм: контрактную теорию, рассматривающую организации как пучки контрактных отношений; экономическую теорию прав собственности, анализирующую издержки, связанные с определением таких прав; и наиболее модную сейчас транзакционную экономику, изучающую транзакционные издержки, обслуживающие сделки.

Последняя трактовка заметно сужает рамки институционализма. Хотя изначально рамки его таковы, что могут вместить все, что угодно.

Можно сказать, что институционализм нашел новый кирпичик (базовую единицу), из множества которых можно сложить общество или объяснить его устройство. В этом смысле институционализм универсален. Однако научное сообщество не признает существование «институциональной парадигмы» (а мы знаем, что научные парадигмы поддерживаются научным сообществом, а не научными теориями), именно из-за его слишком большой всеохватности и модного стремления объяснить с точки зрения институционализма разнохарактерные проблемы, от правовых до социальных.

Мы не можем до конца согласиться с утверждением Н. Макашевой, что «объединение под знаменем институционализма подтверждает успешное выполнение первой задачи в рамках перехода к новой парадигме. Речь идет об отказе от марксизма. Что касается второй части — поскольку подразумевалась некоторая новая картина социально-экономической реальности взамен старой, марксистской, то очевидно, что и эта цель достигнута» [157, с. 422].

Достигнута ли «новая картина социально-экономической реальности»? С точки зрения нового технического представления ее составных частей и их взаимосвязи — однозначно, да. Но марксизм всегда был идеологичен по сути и претендовал на решение проблем социального неравенства. В настоящее время, по меткому выражению О. Бланшара, «фронт макроэкономических исследований на удивление свободен от идеологии». Это означает, что, в принципе, под институционализм можно подвести любую идеологию.

Идеологию, по мнению У. Сэмюелса [215, с. 667], можно описать как особый фильтр, отбирающий идеи и направляющий их эволюцию; как ключевое направление мысли, ориентирующее направление исследований.

Если рассуждать в контексте ТОЭР над проблемой доступности жилья в нашей стране, то остается с позиций вальрасианской экономической теории просто развести руками и признать: Увы! Равновесие на рынке жилья установилось в точке высоких цен и ограниченного предложения. Ничего с эти не поделаешь: homo economicus не интересуют нравственно-этические проблемы. Издержки жилищного строительства очень высоки: среди них немалую долю занимает стоимость капитала (процент) и «чиновничья рента» — откаты. Homo economicus не сможет их снизить — с точки зрения рационально-эгоистических мотивов действия владельцев капитала и чиновников полностью оправданы.

Если же рассуждать над проблемой доступности жилья с точки зрения заботы и справедливости (категорий нравственных) и с точки зрения развития и усиления человеческого потенциала (категорий политических), то данная проблема уже окажется нерешаемой без идеологического обоснования властно-политической поддержки.

И как ни странно, такое решение проблемы будет вполне в духе времени: все больше научных дисциплин и научных сообществ в начале XXI в. приобретают черты «постнормальности» [77, с. 320]. Признаками «постнормальности» принято считать, по одной из версий, что «политика и идеология воздействуют на науку, ее предметную область и метод исследования и, что не менее важно, в определенной степени формируют научное сообщество, которое направляет процесс производства экономического знания и его рост» [157, с. 402].

«Чистая» экономическая теория», так упорно лоббируемая всю вторую половину XX в. (мы полагаем, что это было эффектом не только наивной веры в «невидимую руку» рынка, но и желанием скрыть идеологическую и политическую подоплеку строительства мировой финансово-экономической системы), в последнее время подвергается все большим критическим атакам с разных сторон.

По мнению С. Боулса и Г. Гинтиса, на экономический результат значительное влияние могут оказывать не только эгоистические мотивы *homo economicus*, но и социальные нормы, нравственные привычки и психологические склонности. Кроме того, нередко результат работы рынка во многом определяется воздействием власти в политическом смысле осуществления стратегических интересов [69, с. 301–327]. Отсюда уже большинством экономистов в наше время сделан вывод, что экономика должна быть поведенческой и институциональной. Мы бы добавили — более политической и идеологической, потому, как — это миф, что человек может жить вне идеологии: если в государстве нет своей политики и идеологии, то оно будет существовать под эгидой чужих политики и идеологии. Если вслед за Д. Юмом полагать, что «в процессе разработки любой государственной системы... должно предполагаться, что каждый является мошенником и во всех действиях следует только своему личному интересу»<sup>1</sup>, то экономическое устройство государства будет пестовать именно эти качества и внутренней логикой экономическая система будет продвигать людей, наиболее ярко воплощающих в себе вышеуказанные качества (что мы и наблюдаем в сегодняшней российской действительности).

Но как еще в 1890 г. писал Маршалл, «характер человека формируется в процессе его повседневного труда и под воздействием создаваемых в этом процессе материальных ресурсов, причем в гораздо большей степени, чем под влиянием любых других факторов, исключая религиозные идеалы»<sup>2</sup>. Забытые заповеди христианской Европы и Америки и, тем более, православной, а затем советской, России все чаще сталкиваются с гипертрофированным переразвитием качеств классической экономики, названных Юмом.

---

<sup>1</sup> Hume D. *Essays : Moral, Political and Literary* [1754]. L. : Longmans : Green, 1898. P. 117.

<sup>2</sup> Marshall A. *Principles of Economics*. 8<sup>th</sup> ed. L. : Macmillan, 1930 (цит. по: Маршалл А. *Принципы экономической науки*. М. : Прогресс-Универс, 1993. Т. 1. С. 56).

Боулс и Гинтис отмечают, что современные экономисты меняют классическую точку зрения о том, как политические действия и институты могут воспользоваться эгоистичными и меркантильными мотивами людей, на точку зрения, что можно создавать такие институты и так формировать политику, чтобы пробудить у населения мотивы заботы и беспокойства о других и сформировать поведение общественно-желательного, а не эгоистично-рационального образа.

Как видно из вышесказанного, институционализм на современном этапе неизбежно смыкается с идеологическими и социальными проблемами, направленными на то, чтобы с помощью воздействия государственной власти и создания особых институциональных структур воспитать изнутри (эндогенно) в человеке предпочтения неэгоистического толка во имя решения общественных задач и преодоления «несовершенств» рынка.

Мы полагаем, что проблема доступности жилья, т. е. формирование государственного экономического механизма обеспечения всех граждан крышей над головой — из того же числа. В РФ эта проблема явно относится к «провалам» рынка (market failures) и для ее решения модели, основанные на homo economicus, являются «ограниченными и вводящими в заблуждение» [69, с. 335].

Прежде чем сделать предварительные выводы, обратимся к четвертому, обозначенному выше, методологическому направлению современной экономической науки — зависимости от пути развития (QWERTY-эффекту).

### ***Зависимость от пути развития***

«Динамический процесс, развитие которого обусловлено его собственной историей, называется *зависящим от пути развития*»<sup>1</sup>.

Данный, распространяющийся в последнее время, подход с легкостью характеризует как эволюционные биологические и физические процессы, так и претендует на прояснение законов социальной динамики. Методологическая схема, действующая в данном подходе, довольно проста: чтобы понять логику текущего состояния окружающей действительности (или объяснить отсутствие всякой логики), нужно обратиться к тем событиям, которые последовательно привели к данному состоянию.

«Иносказания и физические аналогии, так же как и упрощенные исторические рассказы, на первых шагах очень помогают передать основную идею зависящей от пути развития социальной динамики, т. е. системы социального взаи-

---

<sup>1</sup> Доклад Пола Дэвида «Path Dependence and Historical Social Science: in Introductory Lecture», представленный на научном симпозиуме «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития» / ГУ ВШЭ. М., 2005. 13 мая.



модействия, чье движение находится под влиянием условий, которые сами являются случайными последствиями событий и действий в истории»<sup>1</sup>. Нам бы хотелось поспорить с таким преувеличением роли случайностей в социально-экономическом развитии общества.

Возможно, история QWERTY<sup>2</sup>, для кого-то является «увлекательной и интригующей», но мы считаем, что совершенно необоснованно идентифицировать случайный выбор технического решения (расположение букв на клавиатуре) из множества похожих, повлекший за собой «квазинеобратимость инвестиций», поддерживающих случайно выбранный стандарт, со случайностью хода социально-экономического развития общества. Как раз в последнем случае ход истории определяется не случайностями, а движением к цели в результате борьбы противостоящих сил. В основе этой борьбы лежат человеческие страсти, пороки или добродетели, но, самое главное, глубинные мировоззренческие позиции. Особую остроту и полемичность данная концепция приобретает при попытке объяснения исторического выбора экономических событий в «критической точке», т. е. при *развилке дорог*.

Каковы были реальные возможности для СССР в августе 1991 г.? Что знали непосредственные вершители истории СССР и России? Здесь наблюдался явный эффект «асимметричности информации», когда одна группа людей даже из тех, кто был у власти (так называемые, реформаторы или «Чикагские мальчишки») знали гораздо больше и о целях, и о пути их достижения, и о тех, якобы, «случайностях», которые выведут на нужный истинный путь, чем другая группа, даже находящаяся у власти (Полторанин и др.).

*Выводы.* Краткий обзор общетеоретических вопросов современного развития «экономического мейнстрима» позволяет нам сделать следующие, касающиеся тематики нашего исследования, выводы:

1. Многочисленные рыночные «несовершенства», выявляемые сегодня, представляют собой, с одной стороны, «ненормальные» отклонения от сухого вальрасианского равновесия, а с другой — осознание моментов глубокой социальной несправедливости (за которую всегда критиковали капитализм) и неисполнения идеи роста благосостояния народов. Это стало толчком к развитию так называемой социально ориентированной рыночной экономики (неосмитианства, неомарксизма, социального капитализма) и к обострению дискуссии о необходимости государственного вмешательства в экономику.

---

<sup>1</sup> Доклад Пола Дэвида «Path Dependence and Historical Social Science: in Introductory Lecture», представленный на научном симпозиуме «20 лет исследования QWERTY-эффектов и зависимости от предшествующего развития» / ГУ ВШЭ. М., 2005. 13 мая.

<sup>2</sup> История стандартизации особого расположения букв в английской клавиатуре пишущих машинок, а затем и компьютеров. См., напр.: Дэвид П. Клио и экономическая теория QWERTY.

Соединения влияний трех основных несовершенств — рынка труда, товарных рынков и рынков кредита — обострили социальную сторону жилищной проблемы в РФ, что позволяет говорить о необходимости формирования государственной инвестиционной политики в сфере жилищного строительства.

2. Преодоление несовершенств рынка в современном мире производится путем создания особых структур — институтов. Институционализм всеохватен и идеологически безлик — точнее, многолик. Различные институциональные структуры могут поддерживаться разными идеологическими послылками, а значит по-разному решать одни и те же проблемы «несовершенств».

Проблему жилищного обеспечения можно решать с позиции разных идеологических приоритетов, а значит различны будут институционально-организационные механизмы ее решения. Один приоритет — поддержание встроенности РФ в мировую финансово-экономическую систему и максимальное выполнение ее требований. Тогда главным принципом формирования цен на жилье останется рыночный: чем выше цены, тем выгоднее эта ситуация будет для строительных организаций, не стремящихся увеличивать объемы; а основными способами приобретения будут являться прямая покупка или ипотека. Институт ипотеки обеспечит прибыль владельцам капитала, значительно удорожая 1 м<sup>2</sup> с точки зрения покупателей (расчеты см. в п. 5.2). Тот, кто не может приобрести квартиру одновременно или по ипотеке, — тот идеологически осуждается и маргинализируется по нескольким социальным клише: «мало работает», «плохо устроился», «не ту профессию выбрал» или «нарочал детей». Стратегические профессии, например, военные, обеспечиваются государством. Остальные ютятся в пределах советского фонда. Главное последствие следования такому приоритету — недоразвитие и даже деградация человеческого капитала в пределах страны.

Другой приоритет является *социально ориентированным*, нацеленным на стратегическое развитие человеческого потенциала страны и рост благосостояния народа. С этой точки зрения обеспечение жильем является так же необходимым для человека, как базовый уровень образования и обеспечения потребности в пище. Только в этом случае можно развиваться профессионально на благо страны, не боясь, в случае ошибок, временных трудностей и кризисов, быть затянутым ипотечной удавкой, и растить детей, не опасаясь длительной стесненности условий их развития. Для осуществления данного приоритета в обеспечении жильем должна быть разработана новая институциональная стратегия, которой до сих пор не существует в РФ.

3. Концепция «зависимости от пути развития» как объясняющая современное состояние экономических процессов, зависящим от исторически случайного выбора на «развилке дорог» не выдерживает критики. Все ключевые, эволюционные выборы делаются и подготавливаются абсолютно сознательно и целенаправленно. В этом смысле гораздо ближе к истине математический аппарат, и, в

частности, синергетическое объяснение точек бифуркации и выбор определенного эволюционного пути, втянутого в зону действия определенного целевого аттрактора. А в основе этого процесса всегда лежит не случайность, а идея — фрактал мировоззрения как главная движущая сила человеческой деятельности (подробнее см. гл. 2).

Какое мировоззрение побеждает сейчас в сфере экономических исследований? Возвращается ли оно из сегодняшней точки бифуркации на путь, которым начинал идти А. Маршалл, когда говорил, что экономическая наука должна способствовать росту благосостояния народов, одним из основных показателей которого является обеспеченность жильем и его доступность.

#### **1.4. Основные методологические подходы к определению доступности жилья. Доступность жилья как особая характеристика социально-экономической системы государства**

Понятие «доступность жилья» никогда не выделялось в отдельную экономическую категорию, в международной практике термин «доступность жилья» (housing affordability) просто означает «возможность приобретения жилья потребителем» [118; 143], а в современном российском экономическом сообществе данное понятие, как мы уже показали выше, находится в стадии становления и имеет несколько трактовок, весьма различающихся по смысловому наполнению.

Однако существуют тенденции на международном уровне зафиксировать соблюдение прав граждан государств, участвующих в мировых соглашениях, в том числе, права на обеспечение достойным жильем (см. п. 1.1).

В практическом плане доступность жилья в РФ прочно ассоциируется с осуществлением приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» и главным инструментом его реализации — федеральной целевой программой «Жилище». Согласно данной программе доступность жилья оценивается коэффициентом доступности, который является расчетной величиной, методика вычисления которого обычно сводится к расчету количества лет, необходимого для покрытия полной стоимости стандартной квартиры совокупным доходом стандартной семьи (почему-то из трех человек). О практическом смысле такого расчета мы поговорим в гл. 3, а сейчас мы попытаемся теоретически обосновать новую дефиницию рассматриваемой категории и определить ее место в экономической системе государства.

Рост научного знания в любой области во многом определяется научными сообществами и взаимодействием их конкурирующих парадигм. Если, вслед за Куном, научную парадигму соотносить с представляющим ее сообществом, то в борьбу за знание, вернее за претензию на истинность его представления, могут

вмешиваться «человеческие факторы», а не только чистая научная объективность. Эти факторы будут выражаться, прежде всего, в ценностных и мировоззренческих позициях участников сообществ, и в политическом влиянии.

«Развитие любого экспертного знания регулируется различными нормами, правилами, установками, ценностями, влияющими на процесс производства «мнений», их социального признания в качестве «знания» и последующего воспроизводства и трансляции. Исходно считалось, что эти социальные нормы («институты») могут быть различны для различных типов знания, но для науки они едины<sup>1</sup>. Однако впоследствии выяснилось, что социальные нормы различны и внутри самой науки, причем это различие проходит не только между «естественными» и «неестественными» науками, но и между отдельными социально-гуманитарными дисциплинами» [181, с. 138].

Ценностные ориентации сегодняшнего доминирующего экономического сообщества уже обсуждались нами в других работах [98; 106]. Исходя из рационалистических, эгоистических интересов *homo economicus* неоклассической парадигмы трудно даже поставить проблему доступности жилья. В рамках классического равновесия можно только констатировать факт, что принятые показатели доступности достигли той или иной величины. Мы полагаем, что тот поворот в экономике РФ, который произошел в 90-е гг., сделал проблему доступности жилья практически не решаемой чисто экономическими методами.

«То, что произошло с российской экономической наукой в конце 1980-х и в 1990-х гг., можно трактовать как научную революцию особого рода, осуществленную в результате политических изменений в стране и приведшую не только к отказу от господствующего многие годы экономического мировоззрения, но и к разрушению всего корпуса экономической науки, глубоким изменениям в научном сообществе. Стало очевидно, что эта революция — не одномоментное переключение от одной парадигмы к другой, а сложный процесс, в котором участвуют многие силы и ход которого зависит от множества обстоятельств» [157, с. 426].

Переход от социалистической экономики с бесплатным предоставлением жилья всем категориям граждан к рыночной экономике с механизмом приобретения жилья по рыночным ценам из источника собственных доходов сам по себе произвел запуск проблемы доступности, которой раньше как бы не существовало вовсе.

Так можно ли определить доступность жилья в достаточно жесткой дефиниции? Академик А.П. Кудрявцев, президент РААСН, в своем докладе на заседании Общественного совета по жилищной политике при Министерстве регионального развития РФ [148] предложил использовать следующие два

---

<sup>1</sup> См., напр.: Мирская Е.З. Р. Мертон и его концепция социологии науки // Современная западная социология науки: критический анализ / под ред. В.Ж. Келле и др. М. : Наука, 1988. С. 42–60.

определения доступности жилья: «доступность жилья на рынке» и «социально доступное жилье».

*«Доступность жилья на рынке — это приемлемая доля оплаты за приобретение жилья в совокупном доходе семьи, выраженная в процентах»* [148, с. 1]. То есть главным определяющим фактором доступности в этом случае является соотношение стоимости жилья и доходов семьи, а сама доступность представляется в виде «умеренной цены, которая не превышает определенную меру оплаты за жилье, не причиняя покупателю ущерба» [148, с. 1].

*«Социально доступное жилье — это возможность для семьи оплатить приобретение жилья, которое по площади, физическому состоянию и инженерному оборудованию отвечает стандарту потребительского качества для семьи данного состава в данное время, при этом расходы на приобретение такого жилья составляют такую долю [семейного дохода], которая рассматривается как приемлемая и возможная. Это жилье, дифференцированное по уровню потребительских качеств, а также по форме и степени финансового содействия государства в создании кредитно-финансовой системы с представлением долгосрочного кредита по минимальной ставке возврата»* [148, с. 2].

На наш взгляд, эти определения по сути — одно и то же, и в дальнейшем мы будем развивать именно такую трактовку доступности жилья. Не совсем понятна в этом случае логика А.Н. Краснопольской, которая тут же интерпретирует вышеобозначенные определения как модель разделения доступности жилья на коммерческую доступность и социальную [147, с. 39]. Чем отличается «приемлемая доля оплаты за приобретение жилья» и «возможность для семьи оплатить приобретение жилья» и почему первое — это коммерческая доступность, а второе — социальная, когда и в том и в другом случае речь идет об «умеренной», а значит, социально доступной цене?

Более предпочтительным и экономически целесообразным А.Н. Краснопольская считает обращение к англоязычной двойственной версии определения доступности жилья.

Согласно А.Н. Краснопольской *«housing accessibility»* «...имеет в вопросах жилищного обеспечения социальную направленность и трактуется как возможность обеспечения адекватным жильем тех категорий населения, которые не могут самостоятельно его приобрести на рыночных условиях. Это синоним социального жилья» [147, с. 39]. *«Housing affordability»* наоборот, имеет «совершенно иное наполнение — это достаточное предложение жилья на свободном рынке для всех рыночных механизмов его приобретения или аренды» [147, с. 39].

По нашему мнению, второе определение не имеет никакого отношения к сути вопроса. В этом случае речь идет о достаточности предложения жилья, а «доступность» здесь вульгаризируется до понимания «имеющейся в наличии на рынке жилой площади», теряется особый смысл связи жилья с индивидом и его

возможностями. И уже тем более алогично утверждать вслед за Краснопольской, что эти определения «полностью совпадают» с определениями Кудрявцева.

Та же вульгаризация социального понятия доступности жилья до рыночного спроса и предложения наблюдается в трактовках Г. М. Стерника<sup>1</sup> и А. С. Пузанова [189]. В их трактовке доступность жилья подразделяется на финансовую и физическую.

«*Финансовая доступность* подразумевает «наличие денежных средств, предназначенных для приобретения жилья, поэтому в данном случае финансовая доступность жилья характеризуется *платежеспособным спросом* (который можно оценить по динамике количества первичных обращений по вопросу покупки квартиры)» [147, с. 40].

«*Физическая доступность* подразумевает наличие жилья в предложении в определенный отрезок времени по определенной цене. Ввиду недостаточных объемов строительства в РФ, рынок недвижимости функционирует при ограниченных объемах физической доступности, однако данный показатель имеет циклические колебания» [147, с. 41].

Мы полагаем, что наиболее близко к пониманию сути доступности жилья с точки зрения государственной задачи и роли государства в экономике, а также социальной стороны данного термина, подошел академик Кудрявцев. По существу, такой подход можно назвать *мериторным*. «Мериторными называются блага, спрос на которые со стороны частных лиц отстает от желаемого обществом и стимулируется государством»<sup>2</sup>. Считается, что это означает необходимость обеспечения достаточного уровня потребления мериторного блага независимо от доходов граждан. Недопотребление мериторного блага ведет не только к индивидуальным, но и к общественным негативным последствиям. С этих позиций жилье вполне оправданно назвать мериторным благом.

А иные определения затрагивают по сути термины, давно известные и анализируемые под другими названиями: это спрос и предложение жилья, физический объем жилищного фонда или социальное обеспечение малоимущих граждан.

Мы считаем, что *доступность жилья* — это одна из характеристик устройства экономической системы государства. Социалистическая система в принципе обладала абсолютной доступностью жилья за счет государственного обеспечения. Основными количественными характеристиками доступности были место в очереди и количество предложения жилья в данном регионе или субъекте региона.

Переход к рыночной экономике заметно расширил способы приобретения жилья. Однако для большинства категорий граждан жилье сделалось *недоступ-*

---

<sup>1</sup> Коробкова М.В., Стерник Г.М. Влияние параметров ипотечного кредитования на коэффициент доступности жилья [Электронный ресурс] : докл. на 2-м Петерб. ипотеч. форуме. URL: [www.realtymarket.ru](http://www.realtymarket.ru) 12.12.11.

<sup>2</sup> King P. The Limits of Housing Policy: A Philosophical Investigation. London : Middlesex Univ. Press, 1996.

*ным, ни в какие сроки и ни одним из предлагаемых способом.* То есть мы получили такое устройство экономической системы государства, в котором данная характеристика — доступность жилья — не учитывалась.

Когда жилье рассматривается в качестве обычного товара, то классически должно установиться равновесие в точке пересечения спроса и предложения с определенными характеристиками цены и количества. Современное состояние равновесия на рынке жилья в РФ сильно сдвинуто влево вверх [98, с. 126]. То есть ограниченное предложение жилья по завышенным ценам становится доступным ограниченной части населения страны. В такой ситуации все остальные категории граждан полностью или частично должны решать свою жилищную проблему за счет государства или за счет своих предприятий, использующих для этих целей отрицательную добавленную стоимость (т. е. уменьшая заработанный размер добавленной стоимости). Но в схеме устройства экономических систем развивающихся и переходных экономик, когда государство не властно вполне распоряжаться своим денежным обращением и регулированием денежной массы, помощь в решении жилищной и других социальных проблем будет вести к увеличению государственного долга и общей долговой нагрузке на население. Компании также не склонны расходовать добавленную стоимость на социальные цели. Во-первых, ее размер сильно ограничен из-за необходимости оплаты дорогого и дефицитного ресурса — капитала. Во-вторых, законы биржевой оценки акций требуют высоких показателей различных видов добавленной стоимости для повышения рыночной оценки акционерного капитала компании, позиционируемой в качестве основной цели корпоративного управления. В результате как государство, так и отдельные компании вынуждены отказаться от решения жилищной проблемы или решать ее в отношении небольшой категории граждан. Остальное население в этом вопросе остается предоставленным само себе.

Одним из аспектов отхода от общерыночного равновесия в современных направлениях экономических исследований стало обращение к локальным рынкам с их особыми правилами и поведенческими реакциями участников.

Поведение участников на рынке жилой недвижимости вполне описывается нестационарными процессами ценообразования и определяется острой социальной значимостью продукта (жилья).

Особенностями жилищного рынка стали недостаточные мотивы для расширения предложения, с одной стороны (они определились изначально завышенными ценами 1 м<sup>2</sup>, удовлетворяющими ограниченный платежеспособный и спекулятивный спрос; высокими транзакционными издержками (откатами) и трудностями оформления площадок под застройку; неразвитостью инфраструктуры и технических сетей для новых площадок; недостатками планирования и управления затратами на самих строительных предприятия; преодолением издержек цены капитала за счет использования средств дольщиков). С

другой стороны, высокий потенциальный спрос на жилье искусственно сжимается до платежеспособного самим устройством экономической системы государства — недооценкой труда и высокой стоимостью капитала, что стало особенно явным при введении института ипотеки, что завысило цены на жилье в два раза и более [98, с. 136].

Таким образом, на рынке жилья в РФ мы наблюдаем все признаки неполноты контрактов. Они определяются тем, что «стимулы, санкции и другие положения контракта, которые могут быть использованы в той или иной ситуации обмена, зависят от уровня благосостояния сторон, участвующих в обмене» [69, с. 326]. Неполнота контрактов как следствие изначального распределения богатства влечет за собой неэффективность использования ресурсов в рамках всего общества.

Итак, по нашему определению, *несовершенство жилищного рынка в РФ* состоит в установлении равновесия на уровне платежеспособного спроса при глобальном несовпадении платежеспособного спроса с потенциальным (социальным) его значением. Такое равновесие сопровождается *эффектом неполноты контрактов*, когда недостаточный уровень благосостояния не позволяет заключить все возможные контракты на рынке недвижимости. В таком случае государство вынуждено восполнять часть потенциальных контрактов за свой счет посредством различных программ, однако большая часть контрактов так и остается незаключенными.

Значимость жилья как предмета первой необходимости наравне с пищей, особенно в российском климате, должна побуждать организовать экономическую систему государства таким образом, чтобы сделки на рынке жилой недвижимости стремились к максимальной полноте контрактов.

Когда государственная политика не в силах преодолеть существующего разрыва между ценой жилья и размером средней заработной платы, в ней могут начать действовать «минорные» меры: например, снижение нормы обеспечения жильем или увеличение доли ипотечного платежа в общем доходе семьи. В 2012 г. наш прогноз уже осуществился: норматив обеспечения жильем в РФ снижен с 18 м<sup>2</sup> на человека до 15 м<sup>2</sup>. Это может привести необратимо только к отрицательным последствиям: угнетению демографического роста, снижению благосостояния населения, деградации человеческого капитала страны<sup>1</sup>. Поэтому в дальнейших наших расчетах мы будем опираться на старый норматив — 18 м<sup>2</sup>.

«Большинство современных экономистов рассматривают и провалы рынка, и провалы государства как что-то обычное, а не исключительное. Более того, провалы рынка уже не считают некой диковиной... они случаются в ключевых «узлах» современной экономики, а именно на кредитных рынках и рынках

---

<sup>1</sup> Кто знает, может это и есть цель, которой служит навязанная нам в 90-е гг. организация экономической системы? Может, благодаря этому чиновники невольно начинают действовать под знаменем призыва З. Бжезинского: довести население РФ до 25 миллионов человек к середине XXI в.?



труда. Таким образом, рынки и государство рассматриваются уже не как *конкурирующие*, а как *дополняющие* друг друга институты, целью которых является поиск *правильных правил*. При этом часто подразумевается, что важную роль играет широкий спектр институтов экономического управления, в том числе такие небольшие сообщества, как общины, негосударственные объединения, а также семьи» [69, с. 324–325].

Проблему доступности жилья в РФ уже можно определять и как «провал рынка», и как «провал государства».

Чтобы показать эти провалы более наглядно и попробовать предложить методы их преодоления, нужно четко определиться с самой категорией «доступности жилья», или, по крайней мере, с тем, что мы будем иметь в виду под этим распространенным, но трудноопределимым словосочетанием. Итак, мы предлагаем применить следующее *качественное* определение данной дефиниции.

*Доступность жилья* — это характеристика реальной направленности идеологии и жилищной политики, общественной зрелости социально-экономической системы данного государства, отражающая способность данной системы обеспечить нормативным размером жилья стандартного качества всех граждан данной страны, любого социального положения и возраста.

Количественно *измеряться доступность жилья* должна процентом граждан страны, обеспеченных жильем адекватного качества в размере не ниже действующего норматива.

Такой показатель, равный, к примеру, 70 %, можно трактовать следующим образом: экономическая система государства характеризуется доступностью жилья в 70 %, т. е. для 30 % граждан жилье в рамках принятого стандарта является недоступным. Итоги переписи 2010 г. показали, что на то время 32 % населения страны были обеспечены жильем в пределах и выше действующего норматива в 18 м<sup>2</sup>/чел., т. е. для 68 % граждан адекватное жилье (нормативного размера) оказалось недоступным ни одним из предлагаемых способов приобретения (табл. 1.9). В оптимально организованной экономической системе показатель доступности жилья должен приближаться вплотную к 100 %.

На рис. 1.5 мы обобщили заявленные выше положения, относящиеся к характеристике и лучшему пониманию проблемы доступности жилья.

Три основных аспекта данной проблемы — экономический, политический и управленческий — прежде чем распасться на частные факторы, объединяются квадратом мировоззренческих, ценностных позиций, направляющих развитие данного общества. Если основной мировоззренческой идеей правящих политических кругов является идея «золотого миллиарда» с небольшим количеством обслуживающего «простого» населения, то решение проблемы доступности жилья здесь неактуально и даже вредно. Потому что недоступность жилья — главный аспект демографического сдерживания (по крайней мере в РФ, где нельзя

жить в землянках и палатках — холодно). А услуги много быть не должно. Семью в этом мировоззренческом аспекте желательно вообще уничтожить как основной кирпичик традиции и силы народа.

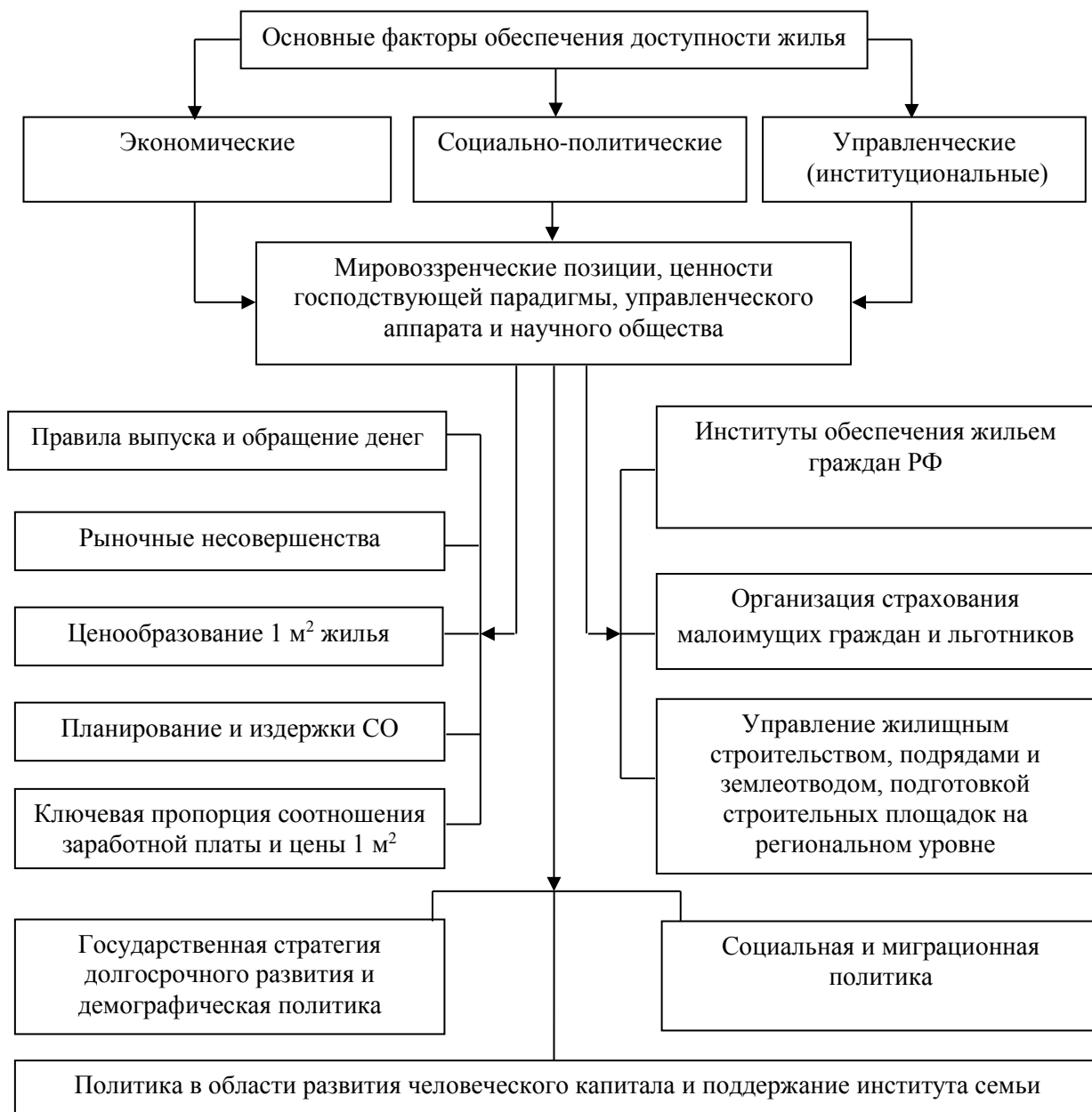


Рис. 1.5. Основные факторы обеспечения доступности жилья на государственном уровне

Если ценности и мировоззренческие позиции правительственных кругов согласуются с идеей служения, демографического роста, управления и развития народа и его основы — семьи, сохранения традиций, повышения уровня развития человеческого потенциала, то решение проблемы доступности жилья становится одной из ключевых. Тогда политические, экономические, управленческие

действия будут проводиться под руководством идеологии выбранных мировоззренческих позиций.

С точки зрения экономических аспектов в этом случае в первую очередь необходима государственная самостоятельность в области выпуска и обращения денежной массы. Если внешнеэкономические воздействия, например, размер экспорта или колебание цен на нефть начнут определять денежную массу в стране (как это сейчас и происходит), то периодически страна будет испытывать периоды сжатия денежной массы, как следствие, «съедание» оборотных средств предприятий, кризис неплатежей, невыплату заработной платы. Дефицит денег заставит государство и хозяйствующих субъектов обращаться к внешним заимствованиям, увеличивать долг и процентные платежи, а значит делиться национальным богатством с зарубежными владельцами капитала. А также, что самое важное с точки зрения доступности жилья, все это увеличит разрыв между ценой труда и ценой капитала, далеко не в пользу первой.

Рыночные несовершенства в контексте проблемы доступности жилья заключаются, прежде всего, в несовершенствах на товарных рынках (жилье как товар) при установлении равновесия спроса и предложения. Речь идет о неполноте возможных контрактов на покупку жилья, связанной с недостатком благосостояния сторон. Прежде всего, это недостаток благосостояния покупателей, определяемый первым пунктом выделенных на рис. 1.5 экономических аспектов. Но и ограниченность продавцов в смысле наличия оборотных средств, подготовки строительных площадок городом или муниципалитетом, возможностей выигрыша тендеров, высотой трансакционных издержек и т. п. заставляет сокращать предложение и увеличивать цены на жилье. Во всем мире несовершенства рынков предлагается решать мерами государственного вмешательства. Мы полагаем, что это вмешательство должно быть обоснованным и разумным, и в контексте доступности жилья это должно быть наблюдение и корректировка ключевой пропорции экономической системы государства. Ее обоснование и расчет представлены в гл. 5, отметим только, что она затрагивает соотношение средней заработной платы и цены 1 м<sup>2</sup> жилья.

### ***Выводы по 1-й главе***

Жилье является мериторным (безусловным) благом и неотъемлемым правом гражданина. История знает различные модели исполнения этого права, самые основные из которых — чисто рыночная, чисто государственная (действующая при социализме) и современная (смешанная). Последняя варьируется от либерально-рыночной до социально-демократической.

В переходных экономиках, в том числе в России, последние 20 лет осуществляется либерально-рыночная модель обеспечения жильем. Основными результатами этого периода стали следующие.

Средняя обеспеченность жильем в России постоянно растет и в настоящее время этот показатель превышает норматив в 18 м<sup>2</sup> на человека. Однако анализ результатов переписей 2002 и 2010 гг. показал, что рост обеспеченности жильем вызван сокращением населения и увеличением доли домохозяйств, состоящих из 1–2 человек. Домохозяйства, состоящие из четырех и более человек, имеют среднюю обеспеченность жильем ниже нормы, а ведь в них проживает 67 % всех детей. Около 40 % домохозяйств, состоящих из трех и более человек, имеют плохие жилищные условия по числу комнат на человека.

Темпы прироста цен на жилье обгоняли прирост средней заработной платы, особенно этот разрыв стал заметен в годы докризисного бурного развития ипотеки. Современная экономическая наука изучает недостатки «чистого рынка» через классификацию рыночных несовершенств и создание универсальных способов их преодоления — институтов.

Проблема повышения доступности и обеспечения жильем в РФ требует стратегической институциональной поддержки. То есть управленческой составляющей решения проблемы доступности жилья должно стать создание особых институтов, в том числе преодолевающих рыночные несовершенства, и имеющих отлаженный механизм, доводящий показатель доступности жилья до величины, очень близкой к 100 %.

Экономическая категория «доступность жилья» может быть встроена в экономико-политическую систему государства посредством мировоззренческих (идеологических) установок и системой экономических, политических и управленческих воздействий.

Мы полагаем, что во многом выбор способа решения проблемы доступности и обеспеченности жильем определяется идеологическими, мировоззренческими, в целом, парадигмальными установками развития данного государства и общества, эволюционным этапом устройства экономической системы, выбранным направлением трансформации капиталистического общества. Во 2-й главе будут рассмотрены данные аспекты и их влияние на принципы и методы решения проблемы доступности жилья.

## **Глава 2. Переход к социально ориентированной экономической политике на макроуровне — необходимое условие эффективного решения проблемы доступности жилья**

### **2.1. Усиление социально ориентированного подхода в экономике государства — общая тенденция государственного управления в условиях перехода к постиндустриальной стадии развития западной цивилизации**

Доступность жилья, как мы показали ранее, определяется социальными, политическими и экономическими факторами, объединенными парадигмальной мировоззренческой метаидеей данного общества. Господствующая парадигма трех Р и невидимой руки рынка как универсального метода решения всех проблем, в том числе и жилищной, отходит на второй план. Все актуальнее становится проблема социальной несправедливости как спутника «чистого рынка» и пути ее преодоления через социально ориентированную экономическую политику государства. Рассмотрим основные черты и эволюцию данной актуализации. Наиболее подробно они были представлены в монографии «Методологическое обоснование новой экономической парадигмы как необходимое условие решения проблемы доступности жилья в РФ» [106].

Нам хотелось бы доказать, что экономика не может быть объективной независимой наукой (как физика, например). Экономика — это мировоззренческая наука. То, как мы будем вести хозяйство и, соответственно, какие экономические методы и обоснования будем для этих целей разрабатывать, зависит от мировоззренческих позиций народа и государства.

Победившая сегодня финансово-экономическая модель опирается на мировоззрения земного рая. Еще раз подчеркнем: не может быть «чистой экономики», она всегда будет строиться на внешних для нее, более глобальных мировоззренческих позициях и целях, традициях и нравственных ограничениях. Почему сейчас не видно последних? Потому что они сознательно разрушаются и раздвигаются ради главной целевой установки.

Попробуем крупными мазками описать экономические особенности и черты господствующей в мире системы ведения хозяйства. (Мы уже упоминали вначале, что под экономикой понимаем именно систему ведения хозяйства.)

Общая схема экономических отношений лучше всего описывается слоями. Пожалуй, эту схему можно назвать универсальной с точки зрения любого мировоззрения, как бывают универсальными «идеи» каких-либо по-разному воплощенных в реальность предметов.

Так вот, «идея» экономических отношений согласно Ю.М. Березкину [47; 63] выглядит следующим образом (рис. 2.1).

*Чистые экономические отношения — это отношения, складывающиеся между людьми, опосредованные движением производств, товаров и денег.*

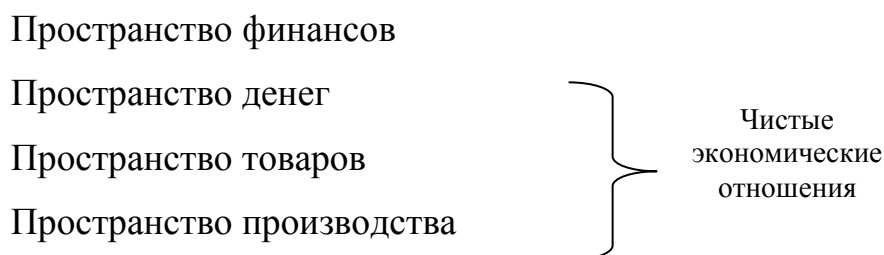


Рис. 2.1. Структура экономических отношений

Как видим, надстроечная «идея» финансов играет совершенно особую роль, а ее воплощение в господствующей финансово-экономической системе, по истине, имеет основную мировоззренческую нагрузку. Таким образом, сейчас не существует в чистом виде экономической системы. В любой стране система имеет финансово-экономический характер.

Итак, попытаемся выразить главные черты финансово-экономической системы мировоззрения земного рая.

Начнем с целевых установок. После выбора мировоззрения — это следующий глоболизирующий уровень (рис. 2.2).



Рис. 2.2. Схема построения характеристики экономической системы

Главными целевыми установками были:

- максимизация прибыли (неоклассики);
- максимизация рынка (выручки);
- максимизация цены фирмы.

Принципы формируются исходя из мировоззренческих целевых установок. Принципы помогают выбору методов достижения целей. Методы должны отвечать и соответствовать принципам.

Первый принцип — это конкуренция (моральное соответствие — борьба человеческих эгоизмов, «человек человеку волк»). Идейный прототип — чистая конкуренция, т. е. заранее равные для всех условия. На самом деле условия равными быть не могут, и побеждает тот, кто обладает большей информацией (так называемая асимметричность по информации).

Если чистая конкуренция невозможна, то достигать целей можно концентрируя ресурсы, концентрируя источники информации и, наконец, концентрируя власть.

Главным методом достижения целей современной финансовой экономической модели является процент. Теория процента опирается на концепцию временной ценности денег. Процент порождает долг. Долг двигает технический прогресс. Технический прогресс — еще один метод достижения рая на земле.

Если раскрыть перечисленные выше методы более подробно, то можно утверждать, что современная финансово-экономическая модель, это модель **рычагов — производственного и финансового**.

Итак, рычаги являются главными действующими силами. Из принципов их действия можно сделать один интересный вывод: капиталистическая экономическая модель имеет экстенсивный характер, как бы не звучали на поверхности лозунги о повышении эффективности и поиске новых технических методов.

Современная экономическая модель — это пирамида, которая должна разрастись своим основанием до ресурсов всего мира. Она разрослась, дальше уже возможностей роста нет (за исключением еще держащихся традиций государств типа Ирана и коммунистической Северной Кореи).

Попробуем теперь непредвзято проследить логику обоих рычагов.

Если исходить из целей максимизации прибыли и рыночной цены акций, то финансовый рычаг подталкивает к максимальному бесконечному расширению кредита. Однако, чтобы не перевести рычаг в отрицательную область, необходима максимальная экспансия по типу производственного рычага. Современные ТНК — те, кто сумел справиться с этой задачей. Производственный рычаг требует максимальной экспансии (расширения рычагов сбыта) с максимально выгодными условиями производства (дешевое сырье, дешевая рабочая сила, экономия на социальном обслуживании и платах за загрязнение окружающей среды, максимально выгодные законы и покровительство местной власти). Здесь, как говорится, все средства хороши. Недаром Джон Перкинс говорит о новом виде

власти — корпоратократии. (Однако здесь он еще не докопался до самой глубины). Еще один парадоксальный вывод вытекает из логики рычагов: данная система (капиталистическая) имеет экстенсивный характер. Ей выгодно заботиться не об интенсивности, а о расширении и максимальном поглощении ресурсов, как природных, так и человеческих, без сохранения экологического баланса.

И единственной целью западной экономической системы в прекращении существования СССР была возможность усилить действие обоих рычагов.

Бесконечная эмиссия долгов сегодня стимулирует совокупный спрос. Вновь созданные под залог будущей прибыли от ожидаемого расширения производства долговые обязательства, сами обеспечивая надстроенные над ними финансовые инструменты, которые в свою очередь формируют пулы деривативов.

Чтобы эта конструкция работала на цели максимальной концентрации ресурсов в одном центре, необходимо было организовать прохождение эволюции финансово-экономической парадигмы через нескольких этапов:

- введение золотого стандарта (середина, в России конец XIX в.). Золото концентрировалось у ростовщиков и в первых банках, после введения золотого стандарта их роль значительно повысилась;

- идея центробанка, отделенного от государства, — свое полное воплощение получила в США путем создания ФРС;

- идея биржи как места концентрации спекулятивного капитала (вместо реального производства);

- концентрация золота в США к концу Второй мировой войны;

- привязка мировых валют к доллару США (Бреттон-Вуд, 1944 г.);

- план Маршалла как крупнейший полигон испытания силы долга и процента;

- в 1974 г. окончательный отрыв от золотого стандарта: самое гениальное алхимическое открытие в области финансов — создание самого рентабельного в мире производства — производства денег.

Немного подробнее мы рассмотрим действие данного механизма далее. Как отмечает тот же В. Мау и ряд других ученых, которые не верят в то, что «все само рассосется», сегодня на наших глазах человечество, которое называет себя западной цивилизацией, получает цивилизационный вызов через сложившуюся финансово-экономическую парадигму. Первая реакция на вызов — ждать, пока «все образуется». Вторая — действовать старыми привычными методами, которые раньше, внутри отмирающей парадигмы, всегда помогали. И наконец, третья — искать совершенно новые методы, а значит исходить из новой парадигмы построения финансово-экономической системы. Возможно, даже в отдельно взятой стране.

Возможно ли чисто научное, эволюционное объяснение и прогнозирование вероятного из этих трех направлений развития экономических систем? Наиболее



прогрессивным с этой точки зрения является обращение к трактовке нелинейных процессов и их будущего с помощью синергетики.

Ученые всего мира постепенно проникают в тайну мироздания. И если мир легко распадался на жестко детерминированные детали в начале эры научных открытий (Евклид, Ньютон, Декарт, линейные модели в экономике), то на современном этапе ученые рассматривают мироустройство как взаимосвязанное целое, руководимое какой-то высшей организующей силой. Поразительная сложность и в то же время простота, красота и целесообразность, удивительное разнообразие связей, взаимопроникновение и подчиненность единой цели — обеспечения существования человека — захватывает ученых и приближает науку к открытию творческой и сознательной первопричины мироздания.

Согласно концепции неоинституционалистов, в ходе научного процесса экономику следует рассматривать как рефлексивную эволюционную открытую систему, где идет постоянный процесс последовательных изменений (*каталактика* — по Ф. А. Хайеку).

Задача выживания, эволюции и революционной перестройки экономических систем может быть решена путем формирования определенного механизма создания их структуры.

Здесь как раз на помощь экономистам может прийти синергетика.

Важнейшим в синергетике, в том виде, как мы ее понимаем, является представление о структурах-аттракторах эволюции как реальных формах организации среды, на которые выходят процессы эволюции в ней. «Если система (среда) попадает в поле притяжения определенного аттрактора, то она неизбежно эволюционирует к этому относительно устойчивому состоянию (этой структуре). С определенного класса начальных возмущений системы (среды) имеет место выход на эту структуру. Это представление фактически было предугадано Людвигом фон Берталанфи, который выдвинул идею о том, что открытые биологические системы обладают свойством *эквифинальности*, т. е. они способны достигать определенного конечного состояния независимо от вариаций в некоторых пределах начальных условий» [139, с. 130]. Кроме того, Берталанфи отмечал, что устойчивое состояние открытых систем — это так называемое состояние подвижного равновесия; сегодня мы говорим о том, что структуры-аттракторы — это метастабильно устойчивые структуры. Парадоксально, что это метастабильно устойчивое будущее состояние системы как бы притягивает, организует, формирует, изменяет начальное ее состояние.

Аттрактор — это некий «профиль», который стремится принять система в своем движении, некая «область решений» по выражению Э. Петерса.

Аттрактор — это фигура притяжения будущего системы в пространстве. В зависимости от типа системы выделяют три основных вида аттрактора: точечный, предельный, «странный» или фрактальный.

Экономические временные ряды характеризуются непериодическими циклами, т. е. они не имеют временного масштаба или характеристической длины. *Такие непериодические циклы присущи нелинейным динамическим системам. Они дают последний тип аттрактора — хаотический, или «странный» аттрактор.* Их фазовый портрет выглядит случайным и хаотическим, но он ограничен определенными пределами.

Мы полагаем, что эта детерминированность основана на «неделимых кирпичиках» — фракталах, поэтому странные аттракторы имеют фрактальную размерность. Странный аттрактор заключает в себе все возможности.

Подобно аттрактору, детерминированному фрактальной структурой, устройство любой экономической системы передает или, иначе, подчиняется главной мировоззренческой идее государства, народа, группы государств (рис. 2.3).

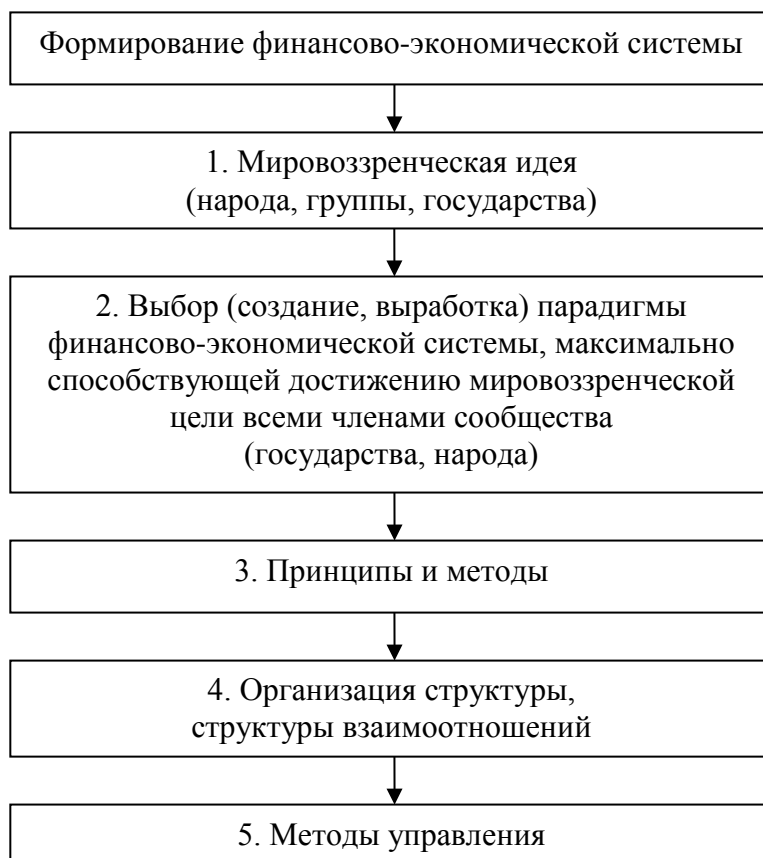


Рис. 2.3. Схема формирования финансово-экономической системы государства

Если мы обратимся к физическому понятию «фрактал»<sup>1</sup> [173], то можно образно сравнить идею с минимальным кирпичиком-фракталом, из которого построены все конструкции действующей в государстве финансово-экономической

<sup>1</sup> Как пишет Э. Петерс в своей книге «Хаос и порядок на рынках капитала», единого определения фрактала не существует. Он определяет фрактал как «некоторую самосоотнесенность или самоподобие».

системы. То есть если начать идейный разбор того, почему так выдаются кредиты, обращаются деньги, устанавливается процентная ставка, работают биржи, то в глубине смыслового устройства мы обнаружим тот самый идейный фрактал. «Сложность рождается из простоты. Фракталы придают сложности структуру и красоту — хаосу» [173, с. 67]. Фрактал нельзя сравнить с атомом — атомы у разных веществ разные. Фрактал проявляется как первоэлемент сложно устроенной и разнообразной структуры.

Впрочем, идейный фрактал — это наша научная новизна. До этого фрактал имел геометрическую и статическую характеристику, помогающую выделить минимальное звено функциональной зависимости изменения какого-либо параметра во времени (например, биржевых индексов).

Таким образом, развитию экономической системы в современной трактовке ее нелинейности, должен соответствовать «странный» или, иначе, фрактальный аттрактор. Что же будет выступать в качестве «фрактала», мельчайшей неделимой частицы, тем не менее, проглядывающей через каждую минимальную составляющую системы? *По нашему мнению, это то, с чего мы начали данную главу, фрактал экономической системы — это единица мировоззрения, в которой должны быть заключены все метафизические установки направления, способа и цели движения. Экономическая, да и политическая система, построенная на чужом фрактале, будет приближать и стремить нашу страну в будущее, которое неприемлемо и не соответствует предназначению и традиции нашего народа и нашей государственности.*

Именно по теории идейного фрактала экономическая система, направленная на достижение коммунизма, отвергала здравые с рыночной точки зрения экономические разработки и теории. Л. Мизес даже отмечал, что «невозможность рациональной экономической деятельности при социализме не может служить аргументом ни за, ни против социализма. Исходя из морально-этических соображений, социализм может и предпочтительней» [60, с. 92].

Со времен развала СССР Россия так и не сформировала государственной идеи, наша экономика сейчас построена на чужом фрактале. Наша сложная разветвленная финансово-экономическая система — просто ветка от рыночного дерева капиталистического мира демократических государств. И если взглянуть в нее внимательнее, то мы в каждом способе и устройстве финансово-экономического воздействия углядим ту самую «снежинку Коха», которая движет сейчас западную цивилизацию — идею рая на земле («золотого миллиарда» или «мира не для всех»).

Мы уже упоминали, что экономику рассматриваем как рефлексивную эволюционную открытую систему, в которой идет постоянный процесс последовательных изменений. На наш взгляд, наиболее полный и подробный анализ произошедших изменений дается в работах К. Поланьи, В. Зомбарта, Дж. Арриги,

И. Валлерштайна, М. Вебера, Ф. Броделя, Э. Дюркгейма, Э. Гидденса, С. Хантингтона, наших соотечественников В.Г. Федотовой, В.А. Колпакова, Н.Я. Данилевского, С.А. Панарина, Б.П. Вышелавцева, А.Г. Дугина и др. Особенностью эволюционного анализа экономических процессов этими учеными является рассмотрение их в непосредственной связи с процессами развития общества и общественных отношений.

Еще раз хочется подчеркнуть, что отрыв экономики от общества приводит к редукции и обеднению заранее возможных выводов и построенных теоретических конструкций. Таких примеров множество.

Наша цель для этого раздела — показать, что господствующая сейчас практически во всем мире система экономических отношений является капиталистической по сути, что построение капитализма неразрывно связано с таким этапом развития общества как «современность» или «модерн», и что путем достижения такого общества с такой экономической системой является *модернизация* (в смысле «построения «модерна», «современного общества» в отличии и в противопоставлении обществу «традиционному»). Также мы докажем, что со временем капитализм превращается в глобальный путем эволюционного нахождения логичной институциональной конструкции его организации в мировом масштабе, что эта конструкция уязвима и имеет конец своего существования, заложенный уже в ее фундаменте, и что построение данной схемы не ограничивается чисто экономическими положениями, но втягивает в сферу своего действия общественные, политические и социо-этические аспекты.

Что же такое капитализм, очередную трансформацию которого мы сейчас переживаем?

По утверждению Валлерштайна, с легкой руки которого в научный обиход вошло понятие «миросистема», «современная миросистема есть капиталистическая мироэкономика» [223, с. 65].

При этом определяется, что капитализм вовсе не тождественен рынку. Рынок существовал всегда, с древнего Египта и Шумерского царства. Капиталистической экономическую систему делает не рынок, а по словам того же Валлерштайна, «бесконечное возрастание капитала, получение прибыли посредством организованной деятельности» [223, с. 64].

Мы не ставим перед собой цели досконально исследовать историю становления капитализма. Для нас важно понять эволюцию его этапов и охарактеризовать сегодняшнюю, уже практически постсовременную ситуацию, которая сейчас как бы застыла в точке бифуркации. И если применить синергетический подход, человечество балансирует в точке выбора между несколькими траекториями своего будущего.

Мы вполне согласны и можем взять за основу трактовку Федотовой и др. трех этапов и трех великих трансформаций глобального капитализма.

*Основной тенденцией третьей трансформации большинство ученых называет возвращение от всеобщей вестернизации к национальным особенностям и целям развития, к собственным традиционным ценностям. Это, конечно, не возврат к средневековью, но это уже понимание разности пути для разных народов и государств и это кризис капитализма и вызов Западу, роль которого пошатнулась после триумфального не западного подъема Восточно-Азиатского региона.*

Известный японский автор Т. Иногучи написал, «что демократия на самом Западе тоже трансформируется, что фетиш демократии сегодня не может стать основанием для преобразований»<sup>1</sup>.

Приходит всеобщее убеждение, что Запад, бывший центром двух глобальных трансформаций капитализма, перестает быть таковым. Что бессмысленно двигаться дальше на основе догоняющей модели развития. Не все страны могут превратиться в Запад, у каждого государства есть свои особенности и свои исторические задачи.

*«За полвека послепетровской модернизации Россия в значительной мере продвинулась в этом направлении (вестернизации), но еще нуждается в освоении ряда западных достижений, хотя все равно не станет Западом. Чтобы понять, что нужно России, имеет смысл затронуть некоторые идеи тех, кого мы привыкли считать почвенниками и славянофилами» [223, с. 317].*

Если коротко охарактеризовать основные диспозиции третьего пути, то они выходят из основного принципа неокapитализма — *достижения адекватного соотношения экономики и общества.*

На сегодняшний день, когда мы говорим о власти в глобальном масштабе, то мы сходимся со многими авторами, отмечающими, что «власть сегодня принадлежит глобальному капиталу». И глобальная политическая наука не должна игнорировать изучение этого явления.

Но сегодняшний экономический кризис как одно из обострений третьей великой трансформации капитализма является вызовом глобализации, национальным государствам в целом и их гражданам в отдельности.

Экономика остается глобальной, глобальный рынок поддерживается, прежде всего, наукоемким продуктом и экономикой, основанной на знаниях, которая создает инновации и прибыль. Скорость технологического обновления для вступления в глобальную экономику должна быть чрезвычайно высока.

Однако при этом роль государства вовсе не уменьшается. Она даже усиливается с точки зрения социального противовеса глобальному рынку. Государство создает социальные и цивилизационные рамки общества, забирая эти приоритеты у рынка.

---

<sup>1</sup> The Changing Nature of Democracy / ed. by T. Inoguchi, E. Newman, J. Rtane. Tokyo ; N.Y. ; Paris, 1998.

Но главным «пунктом» третьего пути становится гражданское общество и усиление местного самоуправления. Гражданское общество должно поставить под контроль и государство, и бизнес. А это означает, что гражданское общество должно быть высокоразвитым и сознательным.

Третий путь ищет середины между кейнсианским государственным регулированием экономики и либеральной дерегуляцией и свободой рынка. Политическая экономия в этом случае не вырвана в отдельную отрасль, а соотносит методологически экономические цели с приоритетами образования, *предпринимательской культуры*, выращивания *социального капитала*.

И в «экономике третьего пути» так же, как в намечающихся тенденциях третьей глобальной трансформации капитализма, заметны отход от парадигмы экономической науки в либеральном смысле как чистого экономического смысла, реализующегося через рационального, «экономического человека».

Экономическая рациональность удивительным образом победила все другие типы рациональности и в самой парадигме экономической науки и в общественных науках вообще.

*Метод* экономической теории, предложенный еще Смитом как необходимое упрощение, стал господствующим не только в объяснении экономического поведения, но и поведения человека вообще, его единственной «верой» и единственным двигателем построения человеческого общества. Пусть не единственным, но главным. И на уровне не только обыденного, но и инерционного научного мышления уже никому не хочется в нем сомневаться.

Нам хотелось бы еще раз подчеркнуть, что сегодня нельзя строить научные исследования в области экономики и менеджмента, только исходя из экономической рациональности и «человека экономического». Их использование означает заведомо устаревший подход. И уже целый ряд ученых во всем мире приходят к этому убеждению. Действительность жизни, более широкая, чем экономическая действительность, вопиет к экономической науке: все, что можно было выжать из абстрактных схем, уже выжато, смоделировано и описано.

Исходя из вышеизложенных установок, теряют актуальность требования неременной *догоняющей модернизации* для всех не западных стран, и для России в том числе. Постоянная догоняющая модель за двигающейся же реальностью Запада бессмысленна. А опыт Японии, Китая и стран Восточной Азии ясно показывают, что есть другие пути модернизационного развития экономики: без перенятия всех западных структур общества, с использованием национальных особенностей. Либерализация традиционных или коллективистских обществ практически всегда приводит к разложению и люмпенизации. Сохранение коллективистских (общинных) начал в деле ускоренного экономического развития дает поразительные результаты. Как, например, в Японии, где предприятия с 1950-х гг. начали организовываться по типу семьи.

Каков же сегодня прослеживаемый эволюционный тренд развития цивилизации, из которого не должна выпасть экономическая наука?

Наша современность соответствует *рационально меняющемуся миру*. Канадский социолог Н. Штер, вслед за германской группой (П. Дренер, Г. Беме, Р. Лейн) определили наиболее приемлемую, на наш взгляд, и просматриваемую тенденцию: превращение индустриального общества в «общество знания»<sup>1</sup>. Эта трактовка уточняет такие попытки определить современный переходный период как «постиндустриальное общество», «информационное общество» или даже «постмодернистское общество» (или просто — постмодерн).

Постмодерн — более культурологический термин. Он характеризует, прежде всего, иронию и смешение. После раннего капиталистического отрыва от традиционных ценностей и триумфального шествия либерально-демократического уклада (конвенций), общество, зайдя в очередной эволюционный тупик, возвращается частью в прошлое, вспоминает традиционные ценности и устои, но не в их первоизданном виде, а в причудливом смешении, выхолащивании сакрального смысла и с неизменной иронией. Это и есть постмодернизм. Это состояние некоторых направлений культуры и умов, переходная зыбкость эволюционного момента.

Для того чтобы обосновать дальнейшие эволюционные пути развития, недостаточно только социологической, политэкономической и тем более чисто экономической теории и методологии. Наукой, специализирующейся на переходных моментах приближения возможного будущего, является синергетика.

Согласно синергетическому подходу, поведение сложных нелинейных систем в природе и обществе можно изучать, применяя методы редуцирования сложности, сведения к простому. Основными методами такого рода являются [139, с. 150]:

- определение параметров порядка сложных систем (Г. Ханен);
- исследование устоявшихся стадий поведения сложных систем, *структур-аттракторов эволюции*, которые описываются посредством инвариантно-групповых решений (С.П. Курдюмов);
- построение диаграмм бифуркаций (И.Р. Пригожин).

Для того чтобы понять, что происходит сейчас с экономикой и обществом, можно использовать все перечисленные методы синергетики.

Можно с уверенностью сказать, что мы находимся сейчас в очередной точке бифуркации, которая характеризуется, прежде всего, хаосом, хаосом понятий в том числе. «Хаос необходим для выхода сложной системы на одну из возможных структур-аттракторов в момент неустойчивости этой системы, т. е. в точке бифуркации, ветвления путей ее эволюции» [139, с. 153].

---

<sup>1</sup> Ster N. Knowledge Societies. N.Y. ; L., 1994. P. 247.

Нелинейные сложные системы характеризуются цикличностью процессов (так называемым переключением режимов HS ↔ LS), «режима спада интенсивности и растекания от центра и режима роста их интенсивности и стекания к центру» [139, с. 154].

Этот процесс без всяких натяжек накладывается на состояние третьей великой трансформации глобального капитализма. Степень интенсивности обращения капитала, степень виртуализации финансов («пузыри» деривативов) достигла высшей интенсивности в 2008 г. Стеkanie ресурсов в сторону финансово-экономического центра достигло уровня обострения. Пока кризис сдерживается искусственно, и пока мы в хаосе разумений гадаем, что будет, достаточно вспомнить, что происходит с нелинейными сложными системами на данном циклическом этапе.

Синергетический подход позволяет различить в нелинейном пространстве будущего основные аттракторы эволюции. Притяжению к тому или иному направлению можно способствовать в том числе и экономическими коррективами настоящего.

Однако мы не можем однозначно утверждать, что вся мировая капиталистическая система определяется только финансовой надстройкой. Финансовая система — это рамка, механизм которой способствует ее постоянному расширению и ускоряет развитие технического прогресса и расширение производства. Этот механизм тянет за собой необходимость соблюдения определенных условий: демократический режим, стимулирование потребления, признание единой резервной и расчетной валюты.

Почему, определяя рамки своего исследования как организацию отрасли жилищного строительства и жилищную экономику, мы углубляемся не только в макроэкономические, но и в социально-этические проблемы?

Потому что на сегодняшний день мы не только вынуждены это сделать, но такой анализ представляется нам просто насущно необходимым.

Это происходит оттого, что именно жилищная экономика выпадает из сколько-нибудь значимого социального подхода в отличие от того же образования или здравоохранения. А ведь это отрасли одного порядка, прописанные в Конституции РФ как *права всех граждан*.

Продукт отрасли жилищного строительства превратился в рыночно-спекулятивный товар наравне с автомобилями, драгоценностями или домашними кинотеатрами.

«Новый капитализм», который касается и нашей страны с псевдоидеологическими интенциями к «свободе от», новой элиты «людей воздуха» и потребительскими ценностями не может оставаться достаточным основанием для дальнейшего экономического развития нашей страны и общества.



Еще в 1970-х гг., после долларowego дефолта (отмены золотого стандарта для доллара), известный американский экономист Джон Гелбрейт буквально взорвал обывательское спокойствие книгой «Общество изобилия». Он противопоставил понятия «частного изобилия» и «общественной нищеты», убедительно доказав, что независимость выбора потребителя была подменена суверенитетом производителя. В результате современный потребитель пресыщается изобилием безделушек и никому не нужных товаров. «В то же время жизненно необходимые общественные услуги (дороги, школы, музеи, *дешевое жилье*, полиция и т. д.), спрос на которые возрастает, не получают финансирования в результате «традиционной истины», согласно которой только частный сектор является производителем богатства, а прогрессивное налогообложение разрушает экономическую мотивацию. *Результатом является общество, сочетающее изобилие в частной сфере и нищету в общественной сфере*» [67, с. 72]. Следует добавить, что мы в нашей стране вполне достигли «частного изобилия безделушек» и глубочайшей нищеты в сфере жилищной экономики и возможности обеспечения жильем (в отличие от медицины и образования, поддерживаемых в какой-то мере государством).

Подтверждением этого могут служить результаты анализа итогов трансформации российской экономики за последние 20 лет [208]. Например, за счет чего возросла средняя покупательная способность российского гражданина? «Лидерство сигарет, алкоголя и автомобилей в относительном удешевлении заставляет отметить «подростковый»... характер российской экономики: пить, курить и гонять на автомобиле (отечественном) стало дешевле... В 2008 г. на средний месячный доход можно было купить 171 пол-литровую бутылку водки, а в 1990 — лишь 33 бутылки (изменение в 5,2 раза)» [208, с. 80]. Что касается жилья, то в соотношении доходов населения и цен на жилье произошли значительные изменения. «При использовании консервативных (наименьших) оценок цены жилья в 1989 г. (по сегментам, где существовали рыночные или квазирыночные соотношения) расчеты показывают ухудшение указанного соотношения на 43 % (соотношение доходов и цен в 2009 г. составило 0,57 от их соотношения в 1989 г.). Использование средних или верхних значений из имеющегося диапазона оценок рыночной цены жилья в 1989 г. показывают изменение указанного соотношения к 2009 г. в диапазоне 0,74–0,93» [208, с. 85].

Таким образом, жилищная проблема должна решаться не только с помощью чисто экономических методов, но и с учетом социоэтических обоснований, преодолевающих социальную несправедливость капиталистических установок.

Надо сказать, что «в глазах своих коллег-экономистов Гелбрейт остался ренегатом» [67, с. 72], что в общем понятно, так как современная нам система организации мировых финансов только-только получила возможность к бесконечному (на первый взгляд) расширению посредством выхода в «четвертое измерение».

«Частное изобилие» безделушками пополнилось частным изобилием биржевых спекуляций, ставшими доступными для всех, а общественная нищета только усиливалась, особенно в странах, включаемых в мировую финансово-экономическую систему на поздних этапах.

В таблице прил. 1 мы указали наиболее известные имена экономистов и социологов с экономическим уклоном, занимавшимся проблемами дальнейшей судьбы капиталистического общества и решением проблем Гелбрейтовского противопоставления нищеты и изобилия. В большинстве случаев мы использовали информацию и свободное цитирование известного историка экономических учений М. Блауга, представленную в его не менее известной книге [67].

За всеми вышеуказанными разработками кроется некий фактор неудовлетворенности ограниченностью современных подходов и методов экономической теории.

В мире давно созрели предпосылки для создания новых экономических формализмов, отвечающих вызовам современности.

Болезненные вопросы связи и соотношения рынка и общества повернули экономическую модель к своим истокам: к трудам А. Смита.

Оказалось, что до «Богатства народов...» была написана «Теория нравственных чувств», в этих произведениях Смит как бы разделил целостную природу человека в целях анализа противоположных качеств: альтруизма, симпатии, сочувствия с одной стороны и эгоизма, алчности, жадности — с другой. Последние качества, по мнению Смита, могут послужить обществу именно через экономику, однако они контролируются в определенных границах обществом и моралью.

Таким образом, универсализация «человека экономического» происходит гораздо позже, в современных неолиберальных теориях, когда человек мыслится как направленный на «максимум удовлетворений». Причем подобная модель человека провозглашается как всеобщая, а исключения объясняются особенностями установок традиционных обществ или недостатками модернизации капиталистических государств. Особенно ярко эта модель проявляется у Дж. Бьюкенена, М. Фридмана и других представителей Чикагской школы.

То же касается термина «невидимая рука рынка». Еще Дж. М. Кейнс отрицал применение Смитом данного понятия. Есть авторы, которые считают, что Смит говорил о «невидимой руке провидения», которая приводит божественное создание — общество в состояние уравнивания качеств его членов не посредством государственного вмешательства, а на уровне его собственной деятельности» [223, с. 467].

Западное общество сегодня, благодаря изобретению той финансово-экономической системы, схема действия которой позволяет концентрировать максимум ресурсов в ограниченном пространстве, практически перестало быть обществом труда, перерастает этап общества потребления, а в отдельных слоях трансформируется в разнообразные формы «современного гедонизма».

Таким образом, новая фаза капитализма, «развившая потребительское отношение к миру до символического уровня и при этом пренебрегающая бедностью целых континентов», подвергается все большей, не только экономической и социологической, но и этической критике.

Все равновесные модели и идеи частичного государственного регулирования обладают теми теоретическими предпосылками, которые ограничивают возможности нового видения цивилизационного вызова современности.

Адекватным ответом на данный вызов нам представляется избранный некоторыми экономистами *неосмитианский подход* как одно из направлений «третьего пути», упоминавшегося выше. Этот подход должен помочь формированию новой экономической парадигмы, о смене которой мы писали ранее.

*Сущность неосмитианского подхода* [223, с. 465–466].

1. Экономическая наука должна иметь только свой индивидуальный метод исследования, но не индивидуальную сферу существования — чисто экономическую реальность. Экономика неотделима от общества и ее новая парадигма — это погружение в социальный, политический, идеологический — в целом — в общественный контекст.

2. Экономическая теория должна отходить от примитивного моделирования и, используя весь арсенал научных методов — дедукции, индукции, описательного, исторического и т. д. — учитывать сложные и многообразные факторы развития производства и общества, контекстуализм в экономике и формировании общественного богатства.

3. Экономической теории необходимо отхождение от дихотомии: «капитализм — социализм», приближение к тому, что называется «здравым смыслом» и направленность к встраиванию в рамки нравственных и этических положений.

4. Заканчивается эпоха возвышения экономики по отношению к политическому, социальному, культурному и религиозному началу. Вместе с этим уходит из якобы реальности созданный из небытия «экономический человек», его онтологизация, присущая неолиберальной экономике и представителям Чикагской школы, должна быть преодолена.

5. «Этическая критика призывает сегодня к высотам христианской морали, категорического императива [И. Канта]. Но простая формула Смита о нравственных чувствах является основой этической позиции, без которой ее возвышение невозможно. Ее простейшее выражение «хотя бы мысленно разделить судьбу другого», возводимое из концепции американского либерала Дж. Роулза, является той исходной точкой, с которой что-то может измениться» [223, с. 465]. Хотелось бы добавить, что нравственные основания не берутся из воздуха, они вырастают из фундамента глобальных целей существования общества, а роль экономики — создать рациональную материальную среду использования ресурсов, способствующую максимальному участию каждого члена общества в его жизни и достижении коллективных целей.

6. «Невидимая рука рынка» уходит все дальше в прошлое в экономических моделях. Экономическое регулирование, провозглашенное Кейнсом, находит все больше реальных обоснований в связи с проблемой независимости локальных экономик от единого центра, с которым происходит экономическое взаимодействие на заведомо невыгодных условиях. Госрегулирование экономики выступает как необходимость защиты жизни общества и достижимости его целей.

7. Экономическая теория должна впитать в себя и учесть этапы развития традиционного капиталистического строя и его смешанных типов, от Восточно-азиатского до социалистического уклона в скандинавских странах.

Ситуация третьей глобальной трансформации капитализма, которую сейчас переживает мир, подводит государства к необходимости коренной трансформации национальных экономических систем. Основные тенденции этой трансформации: национальное сжатие в отличие от глобализации, построение рыночной экономики с учетом национальных, культурных особенностей и традиций, развитие внутренних рынков. В итоге новую экономическую парадигму для России на эволюционном перекрестке в точке бифуркации развития мировой экономической системы, мы предлагаем формировать, ориентируясь на синергетический подход выбора пути и втягивания в нужный аттрактор эволюции развития общества на основе единого мировоззренческого фрактала как метаидеи новой парадигмы, постановки этого фрактала в основу каждой общественно-государственной, в том числе и экономической, системы; сближения экономических положений с нравственно-этическими оценками, обоснованными неосмитианским подходом. Именно на такой концептуальной основе целесообразнее всего, на наш взгляд, следовало бы развивать далее российскую экономику и разрабатывать стратегию обеспечения доступности жилья с учетом социально ориентированных положений в отличие от либерально-рыночных, которые господствуют сегодня.

Всем вышеизложенным положениям, по нашему мнению, отвечает так называемая парадигма сферы в классификации А. Дугина<sup>1</sup> (парадигма холизма и осуществления «*Nomo maximus*» в отличие от существующей парадигмы «*Nomo economicus*»). Вслед за О.А. Воложаниной [82, с. 38–41] мы полагаем, что переход к данной парадигме сможет обеспечить развитие нации (ее сбережение, повышение качества жизни и осуществления возможности полноты бытия (саморазвития) ее членов). К определению парадигмы, данной А.Г. Дугиным и уточненным О.А. Воложаниной<sup>2</sup> [82, с. 34] мы предлагаем синтезировать фрактальную составляющую: тот самый «общий знаменатель» и есть

---

<sup>1</sup> Дугин А.Г. Эволюция парадигмальных оснований науки. М. : Арктогея-Центр, 2002.

<sup>2</sup> «Парадигма как комплекс не проявленных установок, предопределяющих понимание природы реальности, которые могут в оформленном качестве порождать многообразные философские, научные, религиозные, культурные и социально-экономические системы, имеющие, несмотря на внешние различия, общий знаменатель» [34; 82].

фрактал мировоззрения, лежащий в основе всех порождаемых парадигмой систем, с необходимостью стремящийся функционирующую систему к особому профилю (аттрактору) будущего.

Переход к новой парадигме требует изменения в подходах к принципам создания и действия целого ряда важных социально-экономических систем общества. К таковой можно отнести и систему обеспечения доступности жилья. Тогда ценностной составляющей данной системы будет понимание приоритета семьи как основы национального развития (малой церкви), определяющей способности и направления самореализации каждой личности, в современных терминах — улучшения качества человеческого потенциала страны. Идейной составляющей будет обеспечение нормативным размером адекватного жилья граждан страны на себя и потенциального ребенка к моменту создания семьи.

## **2.2. Роль организации финансово-денежного обращения в формировании диспропорции между ценой труда и ценой капитала, определяющей платежеспособный спрос на жилье**

Если синергетический подход открывает нам общие принципы поведения любых саморегулируемых систем, от процессов горения до коэволюционного многовариантного будущего развития общества, то гораздо более скромно выглядят современные научные экономические теории. Соблазн экономистов, который почти всегда срабатывает, — задать аксиому, которую потом доказать методами, вытекающими из этой аксиомы. То есть подтверждение теоретических положений доказывается ими же утвержденными методами.

«С помощью предположений рассчитывается то, что предполагалось, и выдается за доказательство настоящего отражения реальности. Однако безошибочный расчет в лучшем случае служит лишь доказательством правильности проведения вычислительных операций. В «Идеологических элементах неоклассической теории» Ф. Рамиг показал и доказал, что многие формулы представляют собой тавтологии. Сегодня многие лауреаты Нобелевской премии в области экономики «доказывают» правильность экономических догм. Но почему-то упускают из вида взаимосвязь между «доказанной теорией и теми, кто извлекает из нее выгоду» [177, с. 196].

Современная глобальная финансово-экономическая система — это не стихийная самоорганизация первичных капиталистических структур. Это гениальное изобретение и сейчас весь мир является его участником и пользователем (рис. 2.4) [110, с. 25].

Абстрагируясь от нравственных оценок, можно констатировать, что данная система неплохо работала и развивалась на протяжении последних 65 лет, преодолевая кризисные состояния новыми, главным образом, финансовыми изобретениями.

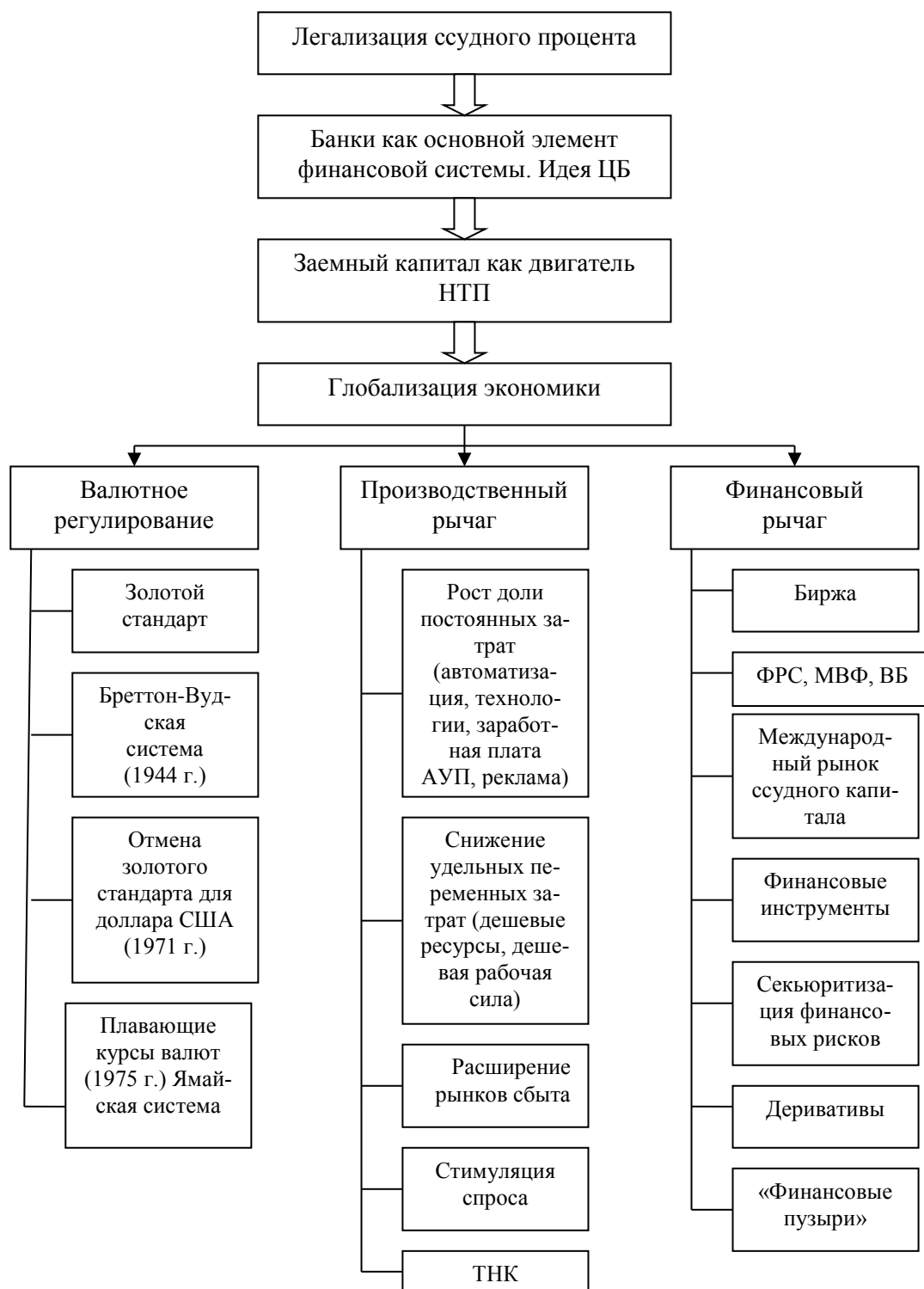


Рис. 2.4. Основные этапы и параметры формирования существующей финансово-экономической системы

Именно по этой причине с середины 50-х гг. XX в. финансовый менеджмент становится основной научной дисциплиной мировой экономики. Интересно проанализировать исследования нобелевских лауреатов; с 1971 по 2004 г.

только семь из них *не были связаны* с анализом финансовых рынков, управлением стоимостью, процентами и инвестициями, финансовым прогнозированием и психологией поведения участников фондовых рынков. Можно сказать, что, по крайней мере, 27 из 34 нобелевских премий в области экономики было вручено за исследования в области финансового менеджмента.

Мы полагаем, что судьба мировой финансово-экономической системы предрешена. Это означает, что в самое ближайшее время, уже сегодня, российская научная экономическая мысль должна быть направлена не на то, как максимально удачно встроиться в разрушаемую систему, а на то, чтобы сделать отбор научно объективных экономических и финансовых методов и оздоровить собственно российскую экономику. Оздоровление экономики мы понимаем как очищение, прежде всего от антицелевой направленности и ангажированности разработок. Кроме того, выбор и разработка новых финансово-экономических схем должны быть максимально согласованы с наиболее вероятным будущим. В табл. 2.1 представлена наша трактовка целей и антицелей действия тех или иных составляющих финансовой надстройки экономических отношений.

Таблица 2.1

Целеполагание финансовой надстройки экономических отношений

Финансовые модели, методы, инструменты	Цель	Антицель
1. Идея финансов	Преодоления рассогласований в движении производств, товаров и денег	Получение универсального инструмента управления, контролирующего движение реальных ценностей из единого центра
2. Отмена золотого стандарта	Поддерживали русские экономисты начала XX в. Если золотое обеспечение валюты не соответствует реальным ресурсам государства, то оно будет ограничивать экономическое развитие. Государство должно иметь возможность регулировать денежную массу для реализации крупных проектов без обращения к зарубежным источникам	Вытеснение ограничивающего фактора реальной ценности неограниченной возможностью увеличения денежной массы. Установление мировой резервно-расчетной валюты
3. Инвестиции	Только в реальный сектор. Возможность промышленного развития, финансирование технологического прогресса. Социальное инвестирование	Инвестиции ради самих себя, точнее размещения излишних капиталов в спекулятивный сектор. Игра на бирже, торговля финансовыми производными — выход в «четвертое измерение», стерилизация лишней денежной массы
4. Долг и процент. Финансовый рычаг	Возможность реализовывать крупные проекты в условиях недостатка средств. Главный	Создание мирового финансового рабства, контролируемого

Финансовые модели, методы, инструменты	Цель	Антицель
	инструмент исполнения цели идеи финансов	из единого эмиссионного центра. Стимуляция потребительского спроса в счет будущего. Создание искусственного дефицита основного ресурса мировой экономики — капитала, возможность вследствие этого приобретать реальные физические ресурсы и ценности стран — потребителей капитала

Мы уже писали, что со времен развала СССР, Россия так и не сформировала государственной идеи, идеологии. Наша экономика, таким образом, сейчас строится по навязанным победившей схемой организации финансово-экономической системы законам, на чужом мировоззренческом фрактале.

Но так было не всегда. Лучше всего эту разницу видели экономисты государства, имеющего свою идею — Российской империи, особенно интересны их рассуждения накануне Первой мировой войны и революции — в конце XIX — начале XX в. В нашей работе мы обратимся к трудам Сергея Федоровича Шарапова (1855–1911) как наиболее провидческим и актуальным в наш переломный период<sup>1</sup>.

«Финансовые гении» обещали, что в страну потекут иностранные капиталы, Россия получит валюту всего цивилизованного мира. Да — возражал им Шарапов, иностранные капиталы полились к нам, да еще с такой стремительностью, что в самое короткое время Россия распродала иностранцам свои рудники и каменноугольные копи, золотые прииски и нефтяные источники. В руках иностранного капитала оказалась значительная часть российской банковской системы. В России возникла острая нехватка наличных денег у хозяйствующих субъектов. Для удержания в стране золота пришлось дополнительно привлекать иностранный капитал. Россия уподобилась протекающей бочке: сколько бы золота она ни покупала, деньги в ней не задерживались, а транзитом уходили на Запад.

Шарапов вскрыл механизм ограбления России международным капиталом и выработал способы защиты национальных интересов. Он показал, что дело во все не в устойчивости курса рубля, а в его качестве. Самая замечательная золотая мировая валюта может обогащать одну страну и разорять, уничтожать другую. Страна с сильной экономикой заинтересована в экспансии своей валюты, в проникновении в страну со слабой экономикой. Это позволяет более развитой дер-

<sup>1</sup> Шарапов С. Ф. Сочинения. Т. 1–9 / С. Ф. Шарапов. М., 1900–1906.



жаве подчинить себе слаборазвитую страну и поставить себе на службу ее ресурсы. Именно этого настойчиво добивался западный финансовый капитал, втягивая дореволюционную Россию в зону золотой валюты» [178, с. 510–511].

Не правда ли, звучит поразительно актуально (замените золото на доллар и государственные облигации США — эффект возрастет многократно, ведь их выпуск физически не ограничен)! Если корень наших проблем — во встроенности в чужую финансово-экономическую схему в качестве побочной, периферийной ветви, которая к тому же имеет особенность *отвергать* наш идейный фрактал, то нужно попробовать выделить идейную суть уже самой финансово-экономической парадигмы, на которой строится вся система, и которая прямо подчиняется мировоззренческой, чужеродной нам, идее.

Почему мы говорим об *отторжении*? Я полагаю, этот эффект многие россияне испытали на себе. В нас еще очень укоренен традиционный человек с традиционными ценностями. Поэтому мы всегда на уровне интуиции понимаем: что-то не то. Где-то нас дурят и дурят по-крупному. (А уровень мировоззрения, т. е. интенции к Истине, это самый высший уровень.)

Если мы далее будем вглядываться в устройство господствующей финансово-экономической системы, то увидим, что на уровне структурного построения самыми спорными являются слои денежного и финансового обращения.

Но чем на самом деле должна быть финансовая наука? По определению С.Ф. Шарапова, финансовая наука должна устанавливать «законы денежного обращения».

Необходимость устанавливать такие законы возникла из самой практики хозяйственной жизни.

Согласно вышепредставленной логике, России необходимо выстроить экономическую систему ведения хозяйственного процесса, максимально обеспеченного собственными ресурсами и максимально ориентированному на внутренний рынок. В такой перестройке основную роль должны играть следующие элементы экономической системы:

- денежное обращение и кредит;
- трудовая мотивация;
- и то, что можно условно назвать термином «межотраслевой баланс».

Это не должен быть возврат к социалистической плановой экономике, это не будут элементы рыночного социализма (как в скандинавских странах). Больше всего данная система должна соответствовать экономической системе Российской Империи начала XX в. Лучше всего к такой системе подойдет определение разумной «автаркии», то есть сдержанной или ограниченной открытости национальной экономики на основе тщательного анализа выгоды и соответствия национальным интересам различных внешних связей и взаимодействий.

*Автаркия в изначальном смысле — это такой хозяйственный уклад, который позволяет государству самостоятельно и полнокровно существовать, практически независимо от иностранного ввоза и вывоза* [178, с. 63].

Вполне возможно, что логика развития мирового финансового кризиса настоятельно потребует от РФ выбора «или-или»: или построение независимой автаркической экономической системы, или включение в общемировую надгосударственную структуру с полной потерей возможности защиты национальных интересов и формирования собственной государственной идентичности.

Первым шагом и главной проблемой при выборе собственного пути развития будет проблема эмиссии, денежного обращения и отношение к финансовым законам, касающимся этих процессов. Здесь мы вновь обращаемся к трудам Сергея Федоровича Шарапова, который еще в начале XX в. высказывал весьма интересные теоретические взгляды на роль денег в государстве.

«Основным и наиболее характерным признаком окончания какого-либо исторического периода служит обыкновенно то обстоятельство, что главная, центральная, так сказать, историческая идея, отмечавшая собой весь период, приходит к очевидному уродству, изживает сама себя» [178, с. 527].

И хотя это утверждение С. Ф. Шарапов относил к идее золотого стандарта (кстати, за 70 лет до окончательного отказа от нее), мы вполне можем отнести вышесказанное к идее господства доллара в качестве расчетной и резервной мировой валюты (как и любой другой в этой роли). Потому, что теперь уже всем ясно, что страна — хозяйка такой валюты обладает самым рентабельным в мире производством — производством денег и, находясь вне действия законов конкуренции, по сути, вне рынка, может концентрировать у себя большинство всех мировых ресурсов и товаров.

Можно сказать, что современная западная финансовая наука развивалась совершенно последовательно как орудие экономической борьбы со своим арсеналом приемов, инструментов и методов, основными из которых стали — кредит, процент, биржа и многочисленные финансовые инструменты (деривативы).

Идеальная, наилучшая форма денег, по мнению С.Ф. Шарапова — «абсолютный знак, единица меры отвлечения, как метр, аршин, ведро».

Особенно интересна его идея о мнимых капиталах. Действительно, почему государство в собственной стране не может организовать крупную стройку или другой инвестиционный проект? Почему необходимо взять кредит на Западе, а затем отдавать долг, выплачивать проценты, отдавать прибыль и выгоды от осуществленного проекта?

По мнению «правоверных финансистов», до сих пор теория денежной единицы, представляющая некоторую постоянную, совершенно отвлеченную меру ценностей, является наилучшей, но *неосуществимой*. Я думаю, что она является «неосуществимой» только потому, что такая теория *невыгодна* мировой, глобальной финансово-экономической системе.

Главная проблема — во власти государства свободно и вовремя эмитировать или сокращать денежную массу. Общепринятое мнение заключается в том, что дополнительная денежная эмиссия неизбежно ведет к инфляции, кризису, обесценению валюты и т. п.

Однако недостаток денежных знаков не менее опасен.

«Недостаток денежных знаков, возвышая плату за наем капитала, отделяет, отрезывает его от труда будущего, обесценивает, парализует этот труд, отдает его в кабалу и ставит элементы праздные — в положение, господствующее в стране, элементы трудовые — в рабство им» [178, с. 530].

Теория мнимых капиталов позволяет преодолеть эту ограниченность путем выпуска как бы фиктивных денежных знаков, которые вызовут новый труд, иначе не совершенный бы. То есть, если есть трудовые и материальные ресурсы, есть необходимость в постройке дорог, ГЭС и других крупных объектов, то не хватает только денежных знаков, дающих начальный импульс строительству (т. е. труду).

Таким образом, новый объект создан как бы из ничего (из мнимых капиталов), но стал совершенно реальной ценностью, а главное — вызвал «новый ряд непрерывно идущих сделок». Государству не нужно забирать выпущенные знаки, так они вполне обеспечены вновь совершившимся трудом и вызвали рост потребления и производства.

Здесь, по нашему мнению, следует различать один важный момент. Социальные программы государства, различные пособия и выплаты, увеличивающие потребление без увеличения труда, должны финансироваться из государственного бюджета (т. е. из налогов). А новые крупные промышленные, энергетические и другие проекты, вызывающие и новый труд, и новую продукцию, и новые услуги, могут финансироваться за счет дополнительной эмиссии, так как она становится обеспеченной реальными ценностями и не вызывает инфляции. Совершенно ни к чему брать такие кредиты у МВФ и других западных банков, чтобы затем с процентами отдать им весь результат народного труда.

Однако современные реалии организации денежно-кредитной системы не позволяют использовать такой подход и буквально вынуждают хозяйствующие субъекты РФ обращаться к внешним источникам инвестиций даже на фоне небывало низких размеров госдолга. Достаточно обратиться к статистике, чтобы убедиться в этом: на 1 апреля 2013 г. общий внешний долг РФ составил 691,1 млрд дол. США<sup>1</sup>, в том числе:

– долг органов государственного управления — 57,5 млрд дол. США (8,3 %);

---

<sup>1</sup> Платежный баланс и внешний долг Российской Федерации. I квартал 2013 года [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/bp.pdf](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/bp.pdf).

– долг органов денежно-кредитного регулирования — 19,6 млрд дол. США (2,8 %);

– долг банков — 205,8 млрд дол. США (29,8 %);

– долги прочего сектора (то есть, долги предприятий и корпораций) — 408,3 млрд дол. США (59,1 % (!)) из них:

а) прямое инвестирование — 145,6 млрд дол. США (21,1 % от общего долга);

б) кредиты — 262,7 млрд дол. США (38,01 % от общего долга).

То есть долги банков и предприятий составляют 88,9 % от внешнего долга Российской Федерации (!) и представляют собой дефицит капитала и средств для инвестирования в нашей валюте и в нашей стране.

Согласно ст. 30 Закона РФ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» от 27 июня 2002 г. «Банкноты и монета Банка России являются безусловными обязательствами Банка России и *обеспечиваются всеми его активами*».

В современной денежно-кредитной системе активы ЦБ, например, на 1 апреля 2013 г. на девяносто с лишним процентов состояли из золотовалютных резервов (ЗВР) — 527,7 млрд дол. США (из них (9,6 % — золото, остальное — валюта). Денежная база в том же периоде составляла 6 181,4 млрд р.<sup>1</sup>, т. е. 39,05 % от ЗВР. Очевидно, что пока есть ЗВР, существует и собственная валюта — рубль. После августа 1998 г. у нас не получает широкого распространения финансирование денежной эмиссии путем выпуска гособлигаций, у нас сейчас достаточный размер ЗВР за счет благоприятной конъюнктуры на рынке нефти и газа. Однако выпуск гособлигаций — основной метод обеспечения эмиссии в развитых странах — хозяевах резервных валют (США, Еврозоны, Швейцарии) и, наоборот, в слаборазвитых странах, где недостаточно возможностей экспорта для создания запасов ЗВР. Требования к МВФ — это уже шаг вперед, это означает, что Россия погасила задолженность перед МВФ и начала сама участвовать в финансировании программ фонда.

Руководство ЦБ перестраховывается (оставляет запас непредвиденного сжатия ЗВР без влияния на наличность) и не доводит денежную базу до размера ЗВР по многим объективным причинам. Эти причины определяют высокие риски, связанные с хранением, накоплением и инвестированием нашей валюты — рубля. Например, резкое снижение экспортных цен на продукцию нефтегазового комплекса, бойкот мирового сообщества, увеличение зависимости от импорта в связи с вступлением в ВТО<sup>2</sup> и т. п. может привести к резкому сжатию ЗВР. В таком случае, если бы денежная база была равна активам ЦБ, то

---

<sup>1</sup> Денежная масса (национальное определение) в 2013 году [Электронный ресурс]. URL: [http://www.cbr.ru/statistics/credit\\_statistics/MS.asp](http://www.cbr.ru/statistics/credit_statistics/MS.asp).

<sup>2</sup> Существуют оценки, что в начальном периоде вступления в ВТО Россия выиграет на экспорте 2,6 млрд дол. и проиграет на снижении таможенных пошлин 264 млрд дол.

должен возникнуть дефицит платежных средств (что мы и наблюдали в начале 90-х гг. при переходе к новым условиям денежно-кредитной политики). Единственный выход в такой ситуации для сохранения платежного оборота — падение курса рубля (тогда при меньших ЗВР в долларовом эквиваленте можно сохранить и преумножить сумму в рублевом эквиваленте — что мы и пережили в 1998 г.). Однако девальвация никогда не нравилась мировому сообществу, так как этот процесс «грабит соседей», т. е. продукция данного государства становится на время более конкурентоспособной по ценовому фактору. Именно к этому процессу постоянно прибегали южно-европейские страны (Греция, Италия, Испания) до вхождения в зону евро, потихоньку девальвируя свою валюту и становясь особенно привлекательными для туристов.

Обозначенная нами выше зависимость рублевой массы от ЗВР и валютного регулирования повышает риски, связанные с накоплением и инвестированием, и увеличивает «цену капитала» — процент как минимально необходимую норму отдачи на инвестирование и кредитование в рублях. Косвенным признаком дефицитности денежной наличности также может служить соотношение денежного агрегата М2 и ВВП. В развитых странах М2 обычно составляет 50–100 % от ВВП. Денежный агрегат М2 в РФ на 1 апреля 2013 г. составлял 14,058 трлн р. [1, с. 324], а ВВП — более 62 трлн р., т. е. доля М2 в ВВП составила примерно 22,3 %. Дефицит агрегата М2 составляет от 17 до 48 трлн р. Если теперь оценить в рублях наш внешний долг, то получим следующие результаты. Общий долг:  $691,1 \text{ млрд дол.} \cdot 30 \text{ р.} = 20\,733 \text{ млрд р.}$ , т. е. около 21 трлн р.; в том числе долг банков и хозяйствующих субъектов:  $614,1 \text{ млрд дол.} \cdot 30 \text{ р.} = 18\,423 \text{ млрд р.}$  — более 18 трлн р. Получаем цифры, сопоставимые с выявленным нами косвенным фактором дефицита агрегата М2 в его нижней границе. То есть можно предполагать дальнейшее увеличение внешнего долга предприятий. Очевидно, что внешние источники финансирования дешевле, но в случае кризисных явлений расплачиваться придется реальными активами нашей страны.

Дефицитность и относительная дороговизна рубля как валюты создает и обостряет конкуренцию труда и капитала для предпринимателей, повышая для последних ставку ЧДПД (чистой доходности предпринимательской деятельности) как превышения предпринимательского процента над банковским. В результате наша экономика становится открытой и нуждающейся во внешних, более дешевых (до первой девальвации) кредитах и вложениях. И, несмотря на заметное сокращение внешнего государственного долга, растут внешние долги хозяйствующих субъектов страны.

Таким образом, зависимость денежной базы от ЗВР, ее сохранение в сжатом объеме (в целях перестраховки от неожиданных колебаний в ключевом экспортном секторе), высокая «цена капитала» из-за высоких рисков колебания курса рублевой валюты создает значительные проблемы на пути осуществления

любого рода долгосрочных накопительных и инвестиционных программ, что заметно затрудняет и ограничивает выбор и осуществление методов, в том числе и в области обеспечения доступности жилья.

Закон «О ЦБ (Банке России)» также содержит ряд статей, препятствующих в непредвиденных кризисных ситуациях выполнению социальных обязательств Правительства РФ, в том числе и в отношении обеспечения жильем, связанных с ограничением в распоряжении ЗВР и финансировании бюджетного дефицита.

Мы придерживаемся убеждения, что, как и в остальных экономических теориях, денежные теории имеют в своей основе определенные мировоззренческие позиции. Чаще всего эти позиции сталкиваются между собой в вопросах трактовки роли государства в построении экономической политики вообще и денежной политики в частности. Наша позиция по этому вопросу была представлена в статье «Теоретико-методологическое осмысление основных аспектов дефицита капитала в Российской Федерации как одного из препятствий достижения доступных цен на жилье».

Мировоззренческая позиция *монетаризма* и неомонетаризма продолжает отстаивать принцип «laissez-faire», начиная с 50-х гг. XX в. Согласно Фридмену, этот принцип означает полную свободу деятельности каждого индивида в саморегулируемой системе экономики, роль государства сводится к защите частной собственности, а весь мир воспринимается как совокупность индивидов, объединенных товарно-денежными связями. Такая бездуховная трактовка обесмысливает роль национального государства как держателя традиций и гаранта безопасности и благосостояния своего народа.

С критикой «laissez-faire» выступил Кейнс, традиционно кейнсианское мировоззрение связывают с повышением роли государства как необходимого регулятора экономических процессов, не имеющих внутри себя достаточных саморегулирующих функций [138].

Современные *гуманистические* мировоззренческие позиции исходят не из малого мира индивидуалистов, рационально живущих одним днем, а из «большого мира будущих поколений», когда государство должно выступать в роли «механизма защиты стратегических интересов своих граждан и последующих поколений».

Мировоззрение «большого мира будущих поколений» должно предполагать замену идеи «самореализации» во власти на идею «служения» и в этом случае финансово-экономическая парадигма государства, исходящая из защиты стратегических интересов граждан, должна с неизбежностью устраиваться как-то иначе. Например, в ней должен содержаться механизм доступного обеспечения жильем *всех* категорий граждан страны. А если такого механизма не существует, потому что «нет денег» (т. е. искусственно сдерживается предложение денег путем ограничения права на эмиссию ЦБ), низкая заработная плата (из-за недо-

оценки труда в угоду оплаты дорого международного ресурса — капитала), высокие внешние долги (обусловленные необходимостью заимствования для финансирования бюджетного дефицита), то значит вся экономическая система построена на другом мировоззрении — «мира не для всех», и значит логически в нее не может быть встроен подобный механизм.

Рассмотрим, что ныне действующая мировая финансово-экономическая система предлагает странам в качестве способов преодоления долговых и валютных кризисов.

«С точки зрения теории связь уровня внешней задолженности и валютного курса очевидна. Даже при положительном сальдо платежного баланса внешний долг оказывает депрессивное влияние на курс национальной валюты, поскольку приток иностранной валюты должен пойти на погашение внешних обязательств и способен лишь временно увеличивать валютные резервы» [73, с. 227].

Далее В. К. Бурлачков так описывает схему взаимосвязи долга с изменением валютных курсов.

Обслуживание внешнего долга — основная причина неэквивалентности экспортно-импортных отношений развивающихся стран (стран, включенных в мировую финансово-экономическую систему на поздних этапах, в том числе и России). Необходимость погашения долговых обязательств заставляет правительства этих государств стимулировать экспорт любой ценой. Обычно такой «ценой» является понижение валютного курса по сравнению с ППС (паритетом покупательной способности), внешнеторговые цены на экспортируемое сырье снижаются. Экспорт увеличивается, однако часть его идет на погашение внешней задолженности и является прямым вычетом из национального богатства страны. В то же время импортируемая продукция законченного цикла из развитых стран не падает в цене, что еще больше уменьшает национальное богатство и усиливает бремя долга. Правительство страны-должника вынуждено дальше мобилизовывать ресурсы для обслуживания долга всеми доступными средствами (а их не так много), например усилением налогового бремени на бизнес и население и ростом дефицита государственного бюджета.

Мы можем добавить, что с точки зрения мировоззрения «мира не для всех» это очень правильная и выгодная позиция для стран-импортеров сырьевых ресурсов: снижение цен на сырье позволяет уменьшить переменные издержки и тем самым получить большую сумму покрытия постоянных затрат, а следовательно, усилить действие производственного рычага. Прибыль ТНК растет быстрыми темпами. Собственное производство стран-должников, задавленное налогами, ограниченным денежным предложением и неконкурентное на мировом рынке, не имеет никаких шансов к развитию. Однако стабилизационные программы МВФ якобы дают такой шанс — но вновь по тому же сценарию — внешнего заимствования.

Логическим пиком реализации мировоззрения «мира не для всех» в области валютного регулирования стала череда разрушительных валютных кризисов начала 90-х гг.

Данная схема «неизбежных» или «запрограммированных» кризисов не случайная ошибка. Все выгоды в этом случае достаются стране-эмитенту валюты-ориентира (прежде всего, речь идет о долларе США). Собственно говоря, процессы глобализации по объединению мира и унификации нравственных ценностей нужны, прежде всего, для либерализации перетока капиталов.

Получается парадоксальная ситуация. Вхождение государства в мировое финансово-экономическое сотрудничество (в том числе и в ВТО) требует максимальной открытости, либерализации, демократизации экономики суверенного государства в отношении внешней торговли и движения капиталов. Таким образом, развивающаяся экономика становится действительно открытой, т. е. беззащитной, не имеющей адекватных средств защиты от *неизбежных*, определенных самой мировой финансово-экономической системой, кризисов.

Любые административные ограничения национальных правительств резко осуждаются мировыми финансовыми структурами.

Однако понимание механизма валютных кризисов приводит нас к тому же неутешительному выводу, что и В. К. Бурлачкова.

«Первопричины валютных кризисов лежат, с одной стороны, в неадекватной политике, а с другой стороны, в наличии свободных спекулятивных капиталов, способных воспользоваться просчетами в действиях денежных властей. Но очевидно и другое — *спекулятивные капиталы, сконцентрированные в оффшорных зонах, в состоянии создать ситуацию, в которой денежные власти могут защитить национальную экономику только при помощи жестких административных мер. Всякое промедление властей с принятием таких мер только усугубляет кризис и увеличивает потери*» [73, с. 231].

Крайним проявлением валютной зависимости страны в настоящее время является так называемая долларизация национальной экономики.

Экономика России, конечно, никогда не была полностью долларизирована. Правительство с начала 90-х гг. неизбежно семимильными шагами включало страну в мировую финансовую систему, причем далеко не самыми выгодными для экономики страны методами. В отношении валютного курса правительство РФ пыталось придерживаться политики фиксированного курса и валютных коридоров (1995–1998 гг., особенно 1992–1994 гг.) с целью поддержания любой ценой стабильного курса рубля. Эти попытки окончились резким сжатием денежной массы, кризисом неплатежей и, как неизбежным выходом, — сильнейшими валютными кризисами октября 1994 г., и августа 1998 г. Причем оба этих кризиса сопровождались резким ростом внешней задолженности РФ.



Привязанный валютный курс для стран с сырьевой направленностью экспорта (как в РФ) является очень нежелательной политикой. Нестабильность мировых цен на сырье определяет в моменты их снижения ухудшение платежного баланса страны-экспортера. Фиксация в таких условиях валютного курса национальной валюты ведет к ее переоценке. Таким образом, создается благоприятная ситуация для наплыва иностранных спекулятивных капиталов, цель которых — фиксация прибыли и своевременный отток из разоряемой страны за границу.

Почему мы столь большое внимание уделяем проблемам денежного обращения и валютного регулирования, на первый взгляд, напрямую не связанным с темой нашего исследования?

Дело в том, и с этим мы сталкиваемся постоянно и повсеместно, что все проблемы, связанные с социальными экономическими программами, социальным государственным регулированием, повышением благосостояния граждан (хотя бы до минимально жизненно необходимого уровня), в том числе развитием многочисленных жилищных программ (именно их — особенно) упираются в два основных, уже, кажется, неразрешимых для России положения: «Нет денег» и «Низкие заработные платы (низкий уровень дохода) населения». Что это за неразрушимая каменная стена, о которую разбиваются все благие намерения и социальные инициативы? А ведь она действительно существует и не поддается воздействию никаких государственных усилий (в рамках сложившегося устройства денежного обращения и валютного регулирования).

Итак, выше мы проанализировали основные аспекты мировой финансово-экономической системы относительно принципов построения политики денежного обращения и валютного регулирования суверенных государств.

Мы живем в системе долговой экономики, основанной на проценте. И у нас ощущение, что так было и будет всегда. Классики и неоклассики в своих равновесных моделях вводили ставку процента как экзогенную величину, неизвестно откуда взявшуюся, а исследователи 90-х гг. пришли к выводу о первоочередной роли государства в денежной политике и установлении процентных ставок посредством ЦБ.

В начале XXI в. процентные ставки вообще «потеряли голову». Некоторые государства (в том числе и США, и Япония) в отдельные периоды вопреки всякой политэкономии существовали на нулевой ставке ЦБ.

Удивительно, что многие великие экономисты обычно приходили к мысли о возможности существования нулевой ставки процента как основного метода преодоления недостатков капитализма (а именно — несправедливости распределения мирового богатства, когда «деньги идут к деньгам»). Те же названные нами Гезелл и Харрод, даже Фридмен и Кейнс! Однако эти цитаты обычно редко упоминаются, а если и приводятся, то в качестве примера бездоказательного нонсенса.

Вернемся к факторам, которые все-таки ограничивают норму процента в рамках национальных экономик (или, по крайней мере, должны это делать).

К таким факторам относятся [73, с. 269]:

- рентабельность производства в реальном секторе;
- взаимная конкурентоспособность реального и банковского секторов;
- степень доступности ресурса (капитала) — предложение денег.

Рассмотрим эти факторы подробнее.

Первый фактор имеет первостепенное значение для развития реального сектора экономики. Со времен Кейнса известно, что рентабельность в производственном секторе будет стремиться к текущему значению нормы процента. Однако, если для финансирования своей деятельности предприятие использует заемный капитал (а к этому его толкают, по крайней мере, три обстоятельства: эффект финансового рычага; слабая доступность дефицитного ресурса — денег; действие денежного мультипликатора, создаваемого банковской системой), то его рентабельность должна превысить норму процента по заемным средствам, а иначе придется свернуть свою деятельность. *Разница между рентабельностью реального сектора и банковским процентом получила название чистой доходности от предпринимательской деятельности (ЧДПД).*

Чем выше процент по кредитам, тем ниже ЧДПД. Предпринимательский капитал в этом случае будет уходить из реального сектора на банковские депозиты.

В такой ситуации срабатывает второй фактор, когда банковский сектор начинает побеждать в конкурентной борьбе с реальным сектором. Банки начинают использовать остатки на депозитах для финансирования высокодоходных спекулятивных операций. Так проходило в РФ в 1992–1998 гг., во многом, до кризиса 2008 г. Так происходит и сейчас.

Победа банковского сектора в конкурентной борьбе с производством обеспечивается третьим фактором — ограниченностью предложения денег. Если процент — это «цена» денег, то чем меньше денежная база, тем выше процент.

Таким образом, достаточная обеспеченность национальной экономики денежным предложением может создать нормальные условия конкуренции между банковским и реальным сектором. Тогда банковский сектор будет присваивать только часть вновь созданной добавленной стоимости промышленного сектора.

Мы убеждены, что именно из-за архиважности для любой национальной экономики третьего фактора — обеспечения денежными ресурсами, *мировая финансово-экономическая система была построена так, чтобы отнять у суверенных правительств властные функции по управлению денежным предложением в собственной стране.* Этому способствуют независимость ЦБ от собственного правительства, в тоже время, благодаря международным соглашениям и правилам МВФ, зависимость выпуска денежной массы от размера золотовалютных резервов ЦБ путем привязанного курса, валютного коридора и валютного управления. Или, просто прямая долларизация экономики страны.

Размер золотовалютных резервов полностью определяется возможностью экспортных отраслей. Но так как в развивающихся странах не успевают развиться экспортные отрасли готовой продукции из-за открытости экономики, дефицита капитала и высоких процентов за кредит, то главным экспортером становится сырьевая отрасль того ресурса, который наиболее быстро и просто извлекается из недр независимого государства и реализуется по выгодным мировой экономике ценам.

Советский Союз располагал конкурентоспособной готовой высокотехнологичной продукцией, особенно в военно-промышленном комплексе и развитии космоса, а также отраслях тяжелой промышленности. Поэтому главными действиями, необходимыми для встраивания в мировую финансово-экономическую систему были: прерывание прочных экономических связей путем разделения СССР, резкое сжатие денежной базы и остановки платежей в целях остановки деятельности и развала крупных предприятий и территориальных промышленных комплексов. Действующими остались только сырьевые отрасли.

Сформулируем основные выводы нашего краткого экскурса в теорию денежно-валютного регулирования.

1. Встраивание РФ в мировую финансово-экономическую пирамиду с необходимостью должно было происходить в нижних слоях, на уровне стран третьего мира. Для этого новым правительством был применен главный козырь дестабилизации — разбалансированность денежного рынка путем резкого сжатия денежного предложения.

2. Принятие закона о ЦБ резко ограничило властные государственные полномочия в области регулирования денежной массы.

«При нехватке денежных средств банковский капитал превращается в монопольного распорядителя кредитных ресурсов и обеспечивает перераспределение вновь созданной стоимости в свою пользу. Реальный сектор лишается значительной части ресурсов. В нашей стране это явление приняло вопиющие формы. Но в той или иной мере оно свойственно многим странам» [73, с. 272]. От себя добавим, что это есть необходимая мера приручения и нейтрализации собственной экономической воли стран, включаемых в мировое экономическое пространство.

3. В условиях сжатия денежного предложения повышается процентная ставка. В такой экономике, как российская, она будет приближаться к рентабельности самой прибыльной экспортной отрасли — нефтяной и газовой. Остальные отрасли не выдерживают конкуренции за кредитные ресурсы: их ЧДПД (чистая доходность от предпринимательской деятельности) стремится к нулю. Большинство отраслей, не успев развиться, начинают хиреть, их продукция вытесняется импортом.

4. В стране с высокой нормой процента и дефицитом капитала разрыв между рентабельностью деятельности в реальном секторе и ставкой по заемным средствам сокращается, порой, до отрицательной величины ( $ЧДПД < 0$ ). Тогда те хозяйственные субъекты, которые еще остаются на рынке, пытаются решить вышеназванную проблему уже ставшими стандартными для российской экономики методами: повышением цен, снижением переменных затрат, особенно в части заработной платы, или уходом от налогов. В результате беднеет государственная сфера и простые граждане. Богатеет банковская сфера, экспортные отрасли и сфера обращений спекулятивных капиталов. Разрыв между богатыми и бедными увеличивается.

Монополия на производство и выдачу денег не должна быть мировой, она должна быть государственной.

Как писал С.Ф. Шарапов, для того, чтобы государство было способно к такой роли, оно должно иметь в стране науку настоящую, не «марксистскую», не «народническую», не «капиталистическую», а национальную политическую экономию, которая бы знала производство своей страны, знала точную связь различных элементов ее производства и умела показать наилучшие способы связи земли и фабрики, наилучшие способы усиления той и другой, выгоднейшие способы утилизации обработкой всего добываемого в стране и снабжения страны продуктами этой обработки.

Сжатие и расширение денежной массы в этом смысле не должно зависеть от валютных резервов или социальных программ. Дополнительная денежная масса — ассигнование труда, который должен быть произведен, это возможность осуществления новых проектов и выпуска новых материальных ценностей. Социальное финансирование — это побочный продукт производительного труда, и его размер будет зависеть от степени эффективности такого труда.

Согласно Шарапову, можно сформулировать признаки надлежащего количества денежных знаков в обращении с современной точки зрения:

- удешевление денег как предыдущего капитала производства;
- удешевление денег как источников финансирования посредством понижения процента;
- удешевление всех индустриальных и электронных производств;
- удешевление прожиточного минимума;
- подорожание личного труда;
- высокая оплата труда творческого и вообще умственного.

«Представим себе недалекое будущее, когда все нации земного шара станут промышленными. Где же они будут искать «внешних» рынков? Не на Луне или Марсе? На земле, во всяком случае, для нынешней хищнической политики внешних рынков места не останется, и «передовым промышленным странам»

придется со страшными внутренними потрясениями перестраивать свою экономическую организацию на новый для них *нормальный* порядок, т. е. по идее *внутреннего рынка*» [178, с. 667].

Удивительно, как были прозорливы русские экономисты начала XX в.! В начале XXI в. М. Хазин констатирует ту же причину мирового кризиса: не осталось больше возможностей расширения ТНК по принципу производственного рычага для того, чтобы обеспечить новый виток эмиссии долга. А Луну и Марс так и не освоили.

Таким образом, национальная экономика должна исходить из обеспечения следующих условий:

- максимальная ориентация на внутренний рынок;
- максимальная самообеспеченность товарами первого потребления, прежде всего, продовольствием, одеждой, лекарствами<sup>1</sup> (считать программой оборонного значения);
- инвестирование крупных промышленных объектов за счет дополнительной эмиссии. Гибкая эмиссионная политика исходит из здравого смысла, а не ограниченных теорий<sup>2</sup>;
- возвращение и развитие идеи межотраслевого баланса;
- недопустимость оттока капитала в спекулятивную сферу в ущерб всем остальным видам деятельности;
- гибкая налоговая политика. Повышение налогов и создание резервов в «хорошие времена» — при подъемах, снижение налогов и использование накопленных резервов — в «плохие»;
- ведение экспортно-импортных операций в мировой валюте или золоте (к чему придет мир после кризиса), без влияния этих операций на покупательную способность рубля внутри страны.

### **2.3. Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой парадигмы социально ориентированной рыночной экономики**

Строители выходили из ситуации дефицита платежных средств в рамках вышеперечисленных методов: значительным повышением цен на жилье и снижением заработной платы рабочих путем ухода от налогов и найма мигрантов. В результате жилье стало предметом роскоши (вместо предмета первой необходимости, чем, по сути, является), а часть трудоспособного населения, готового трудиться в данном секторе, лишилась работы.

---

<sup>1</sup> В целом доля импорта лекарств на российском рынке превышает 70–80%! Россия полностью зависит от импорта инсулина, современных антибиотиков, онкологических препаратов (Аргументы и факты. 2008. № 43).

<sup>2</sup> «...Никакие политико-экономические теории ни в каком случае не должны применяться ни к какой стране: ни к чему, кроме разорения, они не приведут. Нужно знание живой хозяйственной жизни и нужно чутье...» [205, с. 121].

Резкое снижение объемов строительства, во-первых, было обусловлено недостаточным платежеспособным спросом, во-вторых, низкие объемы работ требовали меньше дорогих кредитных ресурсов под оборотные средства. Все недостатки сжатия отрасли компенсировались высокими ценами.

Так жилищная отрасль по всем законам экономической выгоды стала обслуживать прибыльные сферы экономики и их представителей. Объемы строительства жилья за первые 10 лет реформ сократились в 2 раза (!)<sup>1</sup>.

Насущный спрос работников прибыльных сфер сменился их же спекулятивным спросом. Затем было открыто ипотечное кредитования. Увы, ипотека подняла цены и незначительно увеличила предложение. Жилье показалось доступным небольшому числу приближенных к прибыльным сферам и с нависшим «дамокловым мечом» угрозы банкротства в границах отдельных домохозяйств.

Классически основными внешними факторами, влияющими на рынок жилищного фонда, являются:

- ставка процента по долгосрочным займам;
- стадия экономического цикла (подъем или спад);
- налоговая политика;
- государственное регулирование;
- правила зонирования и землеотводов;
- ставки по краткосрочным кредитам для финансирования текущей деятельности предприятий.

По крайней мере, три из них — первый, второй и шестой, — завязаны на ставке процента, а значит на доступности или дефиците капитала. То есть наполовину рынок жилищного фонда зависит от положения дела на мировом рынке ссудных капиталов, регулируемом из единого центра мировой финансово-экономической системы и определяющей степень его доступности для той или иной страны, а также объемы внутренних инвестиций путем контроля за эмиссией национальных валют. Для граждан, по 20 лет ожидающих возможности приобрести жилье в собственной стране, работая не покладая рук, все вышеуказанное прозвучит как абсурд.

Остальные три пункта связаны с внутренней государственной политикой и государственным регулированием строительной отрасли. Завышение цен и ограничение спросовых возможностей простых граждан, похоже, это и есть результат молчаливой договоренности государственных чиновников и строительного лобби.

Если резюмировать вышесказанное, можно сформулировать следующие положения:

---

<sup>1</sup> Российский статистический ежегодник, 2007. Статистический ежегодник. М. : Росстат, 2007; Жилищное хозяйство и бытовое обслуживание населения России, 2007 : стат. сб. / Росстат. М., 2007.

1. Жилищная экономика в РФ находится в «застывшем» состоянии соотношения цены и платежеспособного спроса (рис. 1.4). Прямоугольник выручки в этом случае примерно такой же, как при реальном спросе, по более низким ценам. Однако есть целый ряд причин, мешающих преодолению «инвестиционного разрыва». В их числе и коррупция и лоббирование интересов отдельных групп, и размещение спекулятивных капиталов. Но если отвлечься от социально-политических причин, то с точки зрения экономической теории основная причина указана в следующем пункте.

2. Окончательная победа в конце XX в. капитала над трудом сделала именно капитал (в том числе и как источник инвестиций) главным, а значит дефицитным и дорогим ресурсом. Вершина мировой финансово-экономической пирамиды не может поддерживать себя без мощного основания. Такие страны, как РФ, периферийные в этой системе, вынуждены расплачиваться дешевыми трудовыми и материальными ресурсами, за то, чтобы иметь возможность воспользоваться мировым ссудным капиталом, заблокировав предварительно свой национальный эмиссионный центр.

3. В результате нерешающего национального голоса в развитии собственной экономики (которая в любой момент может быть потрясена изменениями цен на нефть или закрытием доступа к ссудным капиталам, или резким изменением курсов валют) усиливается фактор неопределенности и в рамках благосостояния отдельной семьи. Начинают господствовать нестационарные процессы, как в масштабах страны, так и отдельных домохозяйств. Таким образом, формируется «краткосрочная поведенческая модель», или, как говорят институционалисты «растущая ставка дисконтирования» обесценения будущего. Неопределенность будущего не позволяет принимать долгосрочные решения, в том числе и по приобретению жилья долгосрочным способом.

4. Наконец, долгосрочные финансовые решения домохозяйств напрямую зависят от тенденций и динамики заработной платы (жалованья) наемных работников. В своем подробном, структурно-функциональном анализе стран «большой семерки» М. А. Игнацкая убедительно доказывает, что в современных условиях удельный вес доходов лиц наемного труда достиг наивысших показателей в национальном доходе и в конечном продукте [128, с. 59]. Однако замедление темпов прироста заработной платы в последние годы влечет за собой снижение темпов роста мировой экономики в целом, провоцируя ее цикличность.

В России доля заработной платы наемного труда не имеет такого веса в национальном доходе, как в странах «большой семерки». Опять же за счет своего позднего периферийного включения в мировую экономическую систему. Поэтому всяческие попытки решить западными методами нашу жилищную проблему (в их числе и ипотечное кредитование) не позволяют преодолеть «инвестиционный разрыв», т. е. использовать долгосрочное кредитование, принятое в

развитых странах, к стране с сильным фактором неопределенности, периферийным значением поставщика ресурсов и высокой платой за ссудный капитал.

Но парадокс в том, что жилье относится к категории жизненно необходимых товаров, а это значит, что подход к ценообразованию стоимости 1 м<sup>2</sup> должен идти от значения среднего дохода домохозяйств. По крайней мере, в рамках неосмитианства и «экономики справедливости», следовало бы так сделать. В дальнейшем (гл. 5) нами сделана попытка вывести такую функцию и определить стоимость 1 м<sup>2</sup>, реально соответствующую точке D на рис. 1.4. (в условиях ипотеки и без оной).

Согласно терминологии В.Г. Федотовой и др.<sup>1</sup>, которой мы в целом придерживались в нашем методологическом анализе макроэкономических аспектов, мы живем в эпоху третьей современности, второй глобализации и третьей великой трансформации глобального капитализма. Основной вывод, который напрашивается из вышеуказанного, человечество в целом, экономическая система и, соответственно, экономическая наука, находятся в переломной точке (периоде), в так называемой точке бифуркации. И для более цельной и точной характеристики данного момента мы использовали синергетический подход.

У нас сформировалось одно существенное дополнение или корректировка к выводам Федотовой. Рассматривая развитие капиталистических отношений путем такого процесса, как модернизация (вхождение в современность), Федотова и др. в основном, как это и принято в научных экономических взглядах, склоняются к неизбежному объективному эволюционному характеру подобного развития человечества. Таким образом, отставание и бедность одних стран объясняется их более поздним вступлением в процесс модернизации и индустриализации.

Однако, мы полагаем, что с середины XX в., а именно после окончания Второй мировой войны, развитие капиталистических отношений пошло совсем не по тому пути, как это принято трактовать.

Приверженцы «неоконана» под руководством М. Хазина<sup>2</sup> и ряд других экономистов, например Ю. М. Березкин, О. А. Платонов, В. Ю. Катасонов, Г. Райзеггер и другие, считают, что приблизительно с 1944 г. мировая экономико-финансовая система стала развиваться не эволюционно, а по четко сформулированной и хорошо организованной методологической схеме. Тогда мир переживал уникальный момент — концентрацию максимума ресурса в рамках одной страны — США. Данная схема организации мировой экономики и финансов шаг за шагом раскручивалась и раскручивается до последнего времени. Это «верти-

---

<sup>1</sup> Их точка зрения основана на тщательном методологическом анализе работ таких ученых, экономистов и социологов, как К. Маркс, К. Полян, Ю. Хабермас, Н. И. Валлерстайн, М. Вебер, Фукуяма, Н. Я. Данилевский, Ф. Бродель, А. Гидденс, Дж. Арриги и др.

<sup>2</sup> Мировой экономический кризис [Электронный ресурс]. URL: [www.worldcrisis.ru](http://www.worldcrisis.ru).



кально интегрированная структура» построена так, чтобы по принципу пирамиды, за счет постоянного расширения основания втягивать все больше благ и ресурсов на вершину.

Можно даже сказать, что современная финансово-экономическая система — это система трех пирамид, даже трех падающих пирамид (ЗПП), если смотреть из сегодняшнего момента. Схематично их можно показать следующим образом (рис. 2.5): первая — это классическая финансовая пирамида, когда расширение основания (каждый новый слой подразумевает встраивание новых государств в институты и регламент глобальной экономики) приводит к увеличению основания другой — перевернутой пирамиды, символизирующей общее мировое богатство (известно, что при производстве 20 % мирового ВВП США потребляют 40 %). Чем позже страна встраивается в глобальную экономику такого типа, тем меньше мирового богатства ей остается. И исправить в рамках действующей схемы ничего нельзя! Перепрыгнуть из слоя в слой не удастся. Россия одной из последних вошла в глобальную экономику. Ей отведена роль поставщика энергетических ресурсов и потребителя продукции ТНК в целях усиления действия их производственного рычага, другой роли нашей стране не предназначено. Вторая пирамида, вернее, снова система из двух, имеет форму песочных часов с разновеликими половинами. Нижняя часть демонстрирует постоянное расширение спроса на продукцию корпораций за счет включения все новых и новых потребителей, не только за счет включения в первую пирамиду новых государств, но и за счет подавления собственных производств на их территории (этому активно способствует ВТО и запрет на протекционизм со стороны государства). Верхняя перевернутая пирамида демонстрирует скорость роста прибыли от продаж, усиленная не только простым расширением спроса, но и действием производственного рычага. Наконец, третья система из двух пирамид демонстрирует непосредственно финансовую надстройку глобальной экономики. Небольшая перевернутая пирамида слева показывает прогресс человечества в виде непрерывного роста мирового богатства (мирового ВВП). В разы большая размером пирамида справа отображает рост мировых финансов (наличности, виртуальных денег, долгов и обязательств, ценных бумаг, финансовых инструментов и деривативов). И хотя рост их идет параллельно, скорости роста несопоставимы: каждый новый виток прогресса и увеличения ВВП требует несоизмеримо большего роста финансов, прежде всего в виде долгов и вторичных ценных бумаг. Сегодня можно утверждать, что финансовая пирамида выросла настолько, что потеряла устойчивость. Она угрожающе накренилась и готова рухнуть, раздавив мировое богатство. Все три системы пирамид строятся на одном, ставшем уязвимым, экстенсивном факторе: бесконечном расширении основания в виде количества участников и потребителей. Как только этот рост замедлился и практически остановился, система оказалась на грани «схлопывания».

Самое начало этого процесса сейчас называют мировым кризисом. Использование четвертого измерения — финансов пока помогает системе задержаться в точке бифуркации.

Таким образом, третья современность — это такой этап развития капиталистических отношений, когда стало возможным заключить их в институциональные рамки действия особой методологической схемы организации экономики и финансов, имеющей единый эмиссионный центр и единую резервную валюту. А вторая глобализация — это необходимое условие динамического равновесия вышеуказанной схемы. Изобретение вполне гениальное и достойно развития всечеловеческого разума, авторы «наверху» данной схемы получили огромные «бонусы и дивиденды» и властные возможности. Однако, в контексте такого вывода, потуги на объяснение разной скорости эволюционных процессов модернизации в разных странах не выдерживают никакой критики. Речь можно вести только об эволюции самой схемы мировой финансово-экономической системы. А ее эволюция предполагает максимальное «втягивание» в свои пределы все большего количества государств на все менее выгодных условиях. Отсюда и разница в уровнях благосостояния и экономического развития.

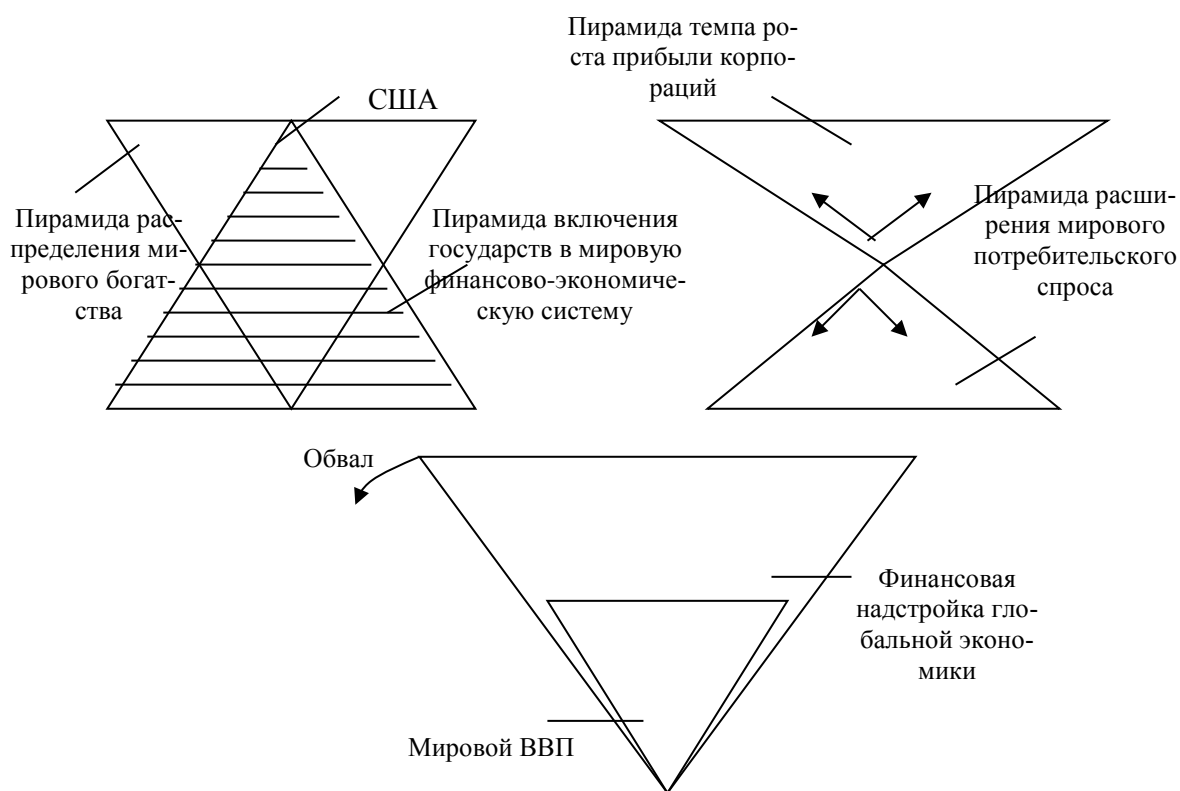


Рис. 2.5. «Три пирамиды» — графический образ устройства мировой финансово-экономической системы

Поэтому, говоря о синергетическом анализе эволюционных системных процессов, мы можем анализировать только развитие этой самой, действующей

пока мировой финансово-экономической системы. Именно в ней процесс нарастания концентрации перестал быть самоподдерживающим за счет объективного ограничения планеты Земля и по числу стран, и по числу потребителей. А это означает, по синергетическим обоснованиям, неизбежную смену LS/HS режимов, т. е. смену центростремительных сил на центробежные. И наша задача, российских ученых-экономистов, вовремя подготовиться к этому процессу, разработать свою собственную экономическую парадигму. Нелинейность эволюционного развития и нахождение в точке бифуркации дает России шанс на собственный выбор базового фрактала и втягивание в нужный аттрактор эволюции.

Ситуация третьей глобальной трансформации капитализма, которую сейчас переживает мир, подводит государства к необходимости коренной трансформации национальных экономических систем. Основные тенденции национального сжатия, построения рыночной экономики с учетом национальных, культурных особенностей и традиций, развитие внутренних рынков позволяет предположить путь автаркии как одно из возможных направлений нового российского экономического пути. Собственно, это то, о чем уже давно говорят сторонники «третьего пути» и формулируют в рамках неосмитианского подхода, в последних версиях этот программный ход звучит как «импортозамещение» и «ориентация на внутренний рынок».

Экономическая система России, преобразованная исходя из автаркических позиций и ориентированная на поддержание и развитие нравственных характеристик народа, должна обладать свойствами поддержки труда, а не рантие и спекуляции, потребления без маркетинговых излишеств (на которые тратятся огромные средства и ресурсы) и в то же время обеспечивать всем гражданам необходимые условия жизни.

Именно в этом вопросе, по нашему мнению, должна быть особая роль отведена стратегии развития отрасли жилищного строительства через призму доступности жилья для всех категорий граждан.

### ***Выводы по 2-й главе***

Крыша над головой является насущной *жизненной необходимостью*.

«Норма процента, по сути дела — часть общей нормы рентабельности. Она определяет тот объем совокупного дохода, который предприниматель сможет передать владельцу денежного капитала ради расширения своего производства» [73, с. 269].

Мы глубоко убеждены, что жилье в пределах стандартного минимума *не должно приобретаться под процент*. Например, тот же договор долевого участия, средства под который приобретаются по ипотеке, — это, по сути, неявное кредитование оборотных средств подрядчика, оплаченное покупателем.

Мы считаем, что экономическая система суверенного государства должна иметь механизмы защиты (в том числе и в форме государственных властных действий) от всеохватного потока стягивания достояния страны посредством «цены» дефицитного ресурса — капитала — в единый центр. Государство, как субъект, регулирующий денежное обращение, должно основывать свои решения на состоянии *реального сектора экономики*. Современное устройство мировой финансово-экономической системы *лишает большей части самостоятельности* политику отдельных государств в области денежного обращения и, тем самым, увеличивает для населения и хозяйственных субъектов «цену» денежных ресурсов.

Таким образом, в сложившихся экономических условиях решение вопроса доступности жилья в РФ затруднено из-за глубокой диспропорции между уровнем цен за 1 м<sup>2</sup> и уровнем дохода населения. Эта диспропорция вызвана дефицитом денежных ресурсов и их высокой ценой, которая заставляет цену на жилье и оплату труда двигаться в разных направлениях. Вопрос обеспечения жильем граждан РФ возможен только путем смены парадигмальных концепций организации экономики и денежного обращения в сторону установления определенных ключевых пропорций между заработной платой и ценами на жилье. Усиление самостоятельности российского государства в управлении собственной экономикой позволит формировать федеральную и муниципальную инвестиционную политику в сфере жилищного строительства в рамках социально ориентированной и независимой экономической парадигмы, сочетая рыночные механизмы в решении жилищной проблемы с различными приемами и методами государственного воздействия на те или иные аспекты данной проблемы.

## Раздел II. Возможные направления совершенствования механизма обеспечения доступности жилья в РФ

### Глава 3. Доступность жилья как характеристика механизма обеспечения жильем, встроенного в социально-экономическую систему государства

#### 3.1. Государственные программы и способы участия в области обеспечения доступности жилья в РФ и за рубежом

В этом параграфе мы представим классическую трактовку роли государства в экономике через выполнение стандартных функций и формирование жилищной политики. Нашей задачей является выявление тех ключевых моментов функциональной роли государства, в которых оно может проявить свою волю в вопросах обеспечения доступности жилья своих граждан согласно социально ориентированного приоритета рыночной экономики. В основном здесь мы опирались на классическую трактовку роли государства в современной экономике [191].

Являясь центральным элементом общественного сектора, государство в современной экономике выполняет ряд важных регулирующих функций, которые не могут быть возложены на другие общественные, экономические или политические институты. В зависимости от общественного строя, типа государственного устройства, уровня развития страны и ее национальных особенностей формы и методы их реализации могут существенно отличаться. Классически выделяют несколько универсальных функций государства, характерных для различных экономических систем, к числу которых относятся *правовая функция, функция распределения, перераспределения и стабилизации*.

**1. Правовая функция государства** заключается в создании, развитии и поддержании правовых основ функционирования экономики.

«К правовой функции государства относится также поддержание *традиций экономического поведения*, формирование в обществе уважения к законам и преодоление правового нигилизма. Государственная политика может эффективно реализовываться только в условиях общественного одобрения действий власти. Законодательство должно быть не только тщательно разработано, оно должно осознаваться обществом как легитимное» [191].

Поддержание традиций экономического поведения является очень интересным ключевым моментом. Например, в христианском обществе не разрешается требовать проценты с малоимущего человека, который берет займы не в целях получения прибыли, а только для избавления от возникших нужд, к которым относится и нужда в необходимом жилье. То есть, традиционно взятие про-

центов за средства для покрытия минимальных жизненных условий (в современном определении — приобретение стандартного жилья) является поступком безнравственным, стяжанием лихвы. Кроме того, всегда традицией было строительство дома к свадьбе сына, а не к его пенсии (как сейчас происходит по срокам окончательного расчета за ипотеку).

**2. Распределительная функция государства.** Эта функция заключается в *выделении государственных ресурсов для компенсации провалов рынка* (т. е. преодоления тех рыночных несовершенств, о которых было сказано в п. 1.2).

Одним из основных провалов рынка, в нашей стране является нестационарный процесс ценообразования, неполнота контрактов и низкоэффективное равновесие с низким выпуском на рынке жилья. Его преодоление на данный момент требует государственного вмешательства.

Концепция социально-экономического развития РФ содержит направления, должны способствовать обеспечению доступности жилья всем категориям населения (на это направлена ФЦП «Жилище» в рамках приоритетного национального проекта «Комфортное и доступное жилье — гражданам России»). Однако данная программа так и не достигла за последние 10 лет своих целей. В ее целевых ориентирах заложены деструктивные недостатки. По нашему мнению, требуется новый институциональный механизм, направленный на обеспечение доступности жилья.

**3. Перераспределительная функция государства.** «Содержание перераспределительной функции государства заключается в *изменении тех пропорций распределения доходов и богатства в обществе, которые складываются в рамках рыночной системы, в целях достижения социальной справедливости*. Конкуренция в условиях свободной рыночной экономики представляет собой обезличенный, беспристрастный механизм, а возникающее на ее основе распределение дохода может порождать большее неравенство, чем это желательно для общества» [191].

Минимальная ставка заработной платы напрямую регулируется государством. Однако до сих пор в состав минимальных расходов не включена плата на приобретение жилья. Можно продумать размер и способ расчета таких платежей, а иначе за рамками государственной заботы остается одна из самых насущных потребностей населения — потребность в крыше над головой, определенная как всеобщее право в Конституции РФ.

**4. «Стабилизационная функция государства** *заключается в поддержании устойчивости основных параметров экономики* (объема производства, занятости, инвестиций, денежной массы, курса национальной валюты и др.) за счет государственных ресурсов. Необходимость проведения стабилизационной политики государства определяется следующими основными моментами. Интересы отдельных фирм и общества в целом могут не совпадать. То, что является положительной тенденцией с точки зрения фирмы (например, массовый приток в

страну дешевой рабочей силы из соседних государств), для страны в целом может быть нежелательно. Частные фирмы не могут брать на себя обязательства, выходящие за пределы сферы их деятельности. Они не могут самостоятельно регулировать уровень инфляции, безработицы, темпы роста ВВП и *другие макроэкономические пропорции*. Однако они учитывают эти показатели при планировании бизнеса и чутко реагируют на изменения макроэкономической ситуации. Именно поэтому регулирование экономической системы с позиции общенациональных интересов — это задача государства» [191].

В дальнейшем мы планируем ввести и обосновать еще одну ключевую макроэкономическую пропорцию, связанную с соотношением платы за труд и стоимостью жилья, которую необходимо поддерживать на государственном уровне в целях обеспечения доступности жилья. Обоснование данной пропорции приведено в гл. 5, п. 5.2.

Объединение всех вышеперечисленных функциональных мер возможно через осуществления единой государственной жилищной политики и формирование стратегии обеспечения жильем граждан страны.

В мировой практике известно несколько форм участия государства в решении жилищного вопроса [80, с. 41–43]. Попытаемся раскрыть их более подробно и исследовать через призму действующих в РФ жилищных программ.

1. *Поддержание общих доходов домохозяйства*. Эта мера связана с предоставлением денежных пособий в попытке увеличить эффективный спрос на жилье за счет людей с недостаточным уровнем благосостояния для участия в расширении спроса. Если денежные пособия не являются целевыми, т. е. возможность того, что они не будут направлены на жилье.

2. *Датирование спроса путем привязки дополнительных доходов непосредственно к потреблению жилья*. Например, это могут быть ваучеры, принятые в США, предназначенные для покупки определенных видов жилья. Это могут быть специальные пособия для оплаты социального жилья, которые популярны в европейских странах.

3. *Кредитная поддержка потребления жилья*. Так как большинство сделок по покупке жилья происходит с использованием заемных средств, спрос в данном секторе может быть увеличен, если кредиты будут более доступными и дешевыми. Например, субсидируются затраты на получение займа у частных финансовых институтов или гарантируются такие займы и тем самым снижаются риски и проценты. Можно предоставлять займы по ценам ниже рыночных через государственные финансовые учреждения людям определенных профессиональных или социальных категорий с низким спросом (например, у нас существуют специальные ипотечные программы для военных, молодых семей, бюджетников и т. п.).

4. *Преодоление нефинансовых барьеров, препятствующих эффективному спросу на жилье.* Некоторые домохозяйства из-за незнания и сложности оформления не получают пособия, на которые они могут рассчитывать, в том числе и в отношении улучшения жилищных условий. В этих случаях требуется консультационно-разъяснительная работа со стороны соответствующих государственных органов.

5. *Стимулирование предложения жилья без условий по цене и распределению.* Этот подход связан с субсидированием не спроса, а предложения. Субъекты предложения жилья (застройщики, подрядчики и домовладельцы) получают стимулы для увеличения предложения и снижения цен на достойное жилье, что увеличивает степень его доступности для еще большего числа домохозяйств. Результат применения данного способа участия во многом зависят от ценовой эластичности спроса, которая оказывает существенное влияние на то, насколько больше жилья и по какой цене будет предложено потребителям.

6. *Субсидирование предложения жилья с ограничениями по цене и распределению.* Этот метод подразумевает стимулирование предложения к расширению масштабов и снижению цен путем снижения затрат застройщиков и домовладельцев (например, на согласование проектов, подготовку площадок и решение инфраструктурных проблем). Вместе с тем, вводя определенные условия при субсидировании предложения, государство может влиять на распределение жилья и таким образом преодолевать его чисто рыночный характер.

7. *Государственное предложение жилья с рыночным распределением.* Данный подход заменяет рыночное предложение государственным, т. е. государство или его агент непосредственно участвуют в предложении жилья.

8. *Государственное предложение жилья с нерыночными критериями распределения.* Государство может предоставлять жилье непосредственно или через свои структуры и распределять его по потребности, которая никак не связана с возможностью домохозяйства оплаты жилья.

9. *Изменение определения потребности в жилье и достойного жилья.* Государство может попытаться изменить количество необходимого жилья. При становлении советской власти в 1919 г. стандартом жилья было признано 8,25 м<sup>2</sup> на человека<sup>1</sup>, сниженные затем в 1925 г. до 5 м<sup>2</sup> на одного рабочего [185]. Сейчас происходит что-то подобное: в 2012 г. в нашей стране изменен норматив стандартного обеспечения жильем с 18 до 15 м<sup>2</sup> (!), это «минорное» действие технически увеличит уровень обеспечения жильем, но не решит жилищной проблемы [91; 266]. В наших дальнейших расчетах мы будем опираться на старый норматив — 18 м<sup>2</sup> на человека.

---

<sup>1</sup> Дома для людей вместо ячеек для трудящихся [Электронный ресурс] URL: <http://www.irn.ru/articles/13078.html>.



10. *Комбинация различных подходов.* Обычно государство использует комбинацию различных подходов, не оставляя решение жилищной проблемы полностью «невидимой» руке рынка. [80, с. 41–43].

***Международный опыт обеспечения доступности жилья.***

Если несколько грубо обобщить существующий зарубежный опыт в области выполнения международных соглашений по обеспечению доступности жилья различным категориям граждан, то можно выделить три основных направления:

- 1) социальное жилье;
- 2) приобретение жилья в собственность с помощью системы:
  - строительных сберегательных касс или жилищно-строительных кооперативов;
  - ипотечного кредитования;
- 3) арендное жилье.

На рис. 3.1 мы обобщили основные способы обеспечения жильем, применяемые в западных государствах.

**1. Социальное жилье** является стопроцентным объектом государственного регулирования. Социальное жилье в Европе получило бурное развитие в годы после Второй мировой войны, когда большая часть жилищного фонда европейских государств была разрушена. Особенно быстрый рост строительства социальных домов наблюдался в Великобритании.

В последние годы отмечается как снижение роли, так и объемов строительства социального жилья. Например, в Англии объемы такого строительства снизились на 40 % по сравнению с 90-ми гг. [91, с. 221], в том числе из-за кризисных явлений и общего подорожания процессов строительства.

В настоящее время социальное жилье, выступая основным способом борьбы с маргинализацией и бездомностью в Европе, предлагается безработным, мигрантам и низкооплачиваемым категориям работников (тем, кто не сможет взять и затем оплачивать кредит или накопить денег на первый взнос, а также снимать жилье по рыночным ценам).

Доля социального жилья в общем объеме сильно различается [238, с. 23]:

- более 30 % — Нидерланды;
- 15–25 % — Швеция, Австрия, Польша, Великобритания, Дания, Франция, Финляндия, Чехия;
- 1–7 % — Италия, Испания, Ирландия, Греция, Германия, Словакия, Венгрия, Бельгия.

*Характерно, что высокий процент социального жилья свойственен государствам с низкой рождаемостью и минимальным размером средних домохозяйств.* В таких странах, как Нидерланды, Швеция, Финляндия, Дания, доля домохозяйств, состоящих из 1–2 человек, составляет 70 % (!) от общего их числа.

Южные страны с более сохранившимися традиционными семейными устоями (Италия, Испания, Греция) имеют в разы меньший процент социального жилья. К ним примыкают страны бывшего соцлагеря, которые так же, как и РФ, еще не успели развить данный сектор (кроме Польши и Чехии).

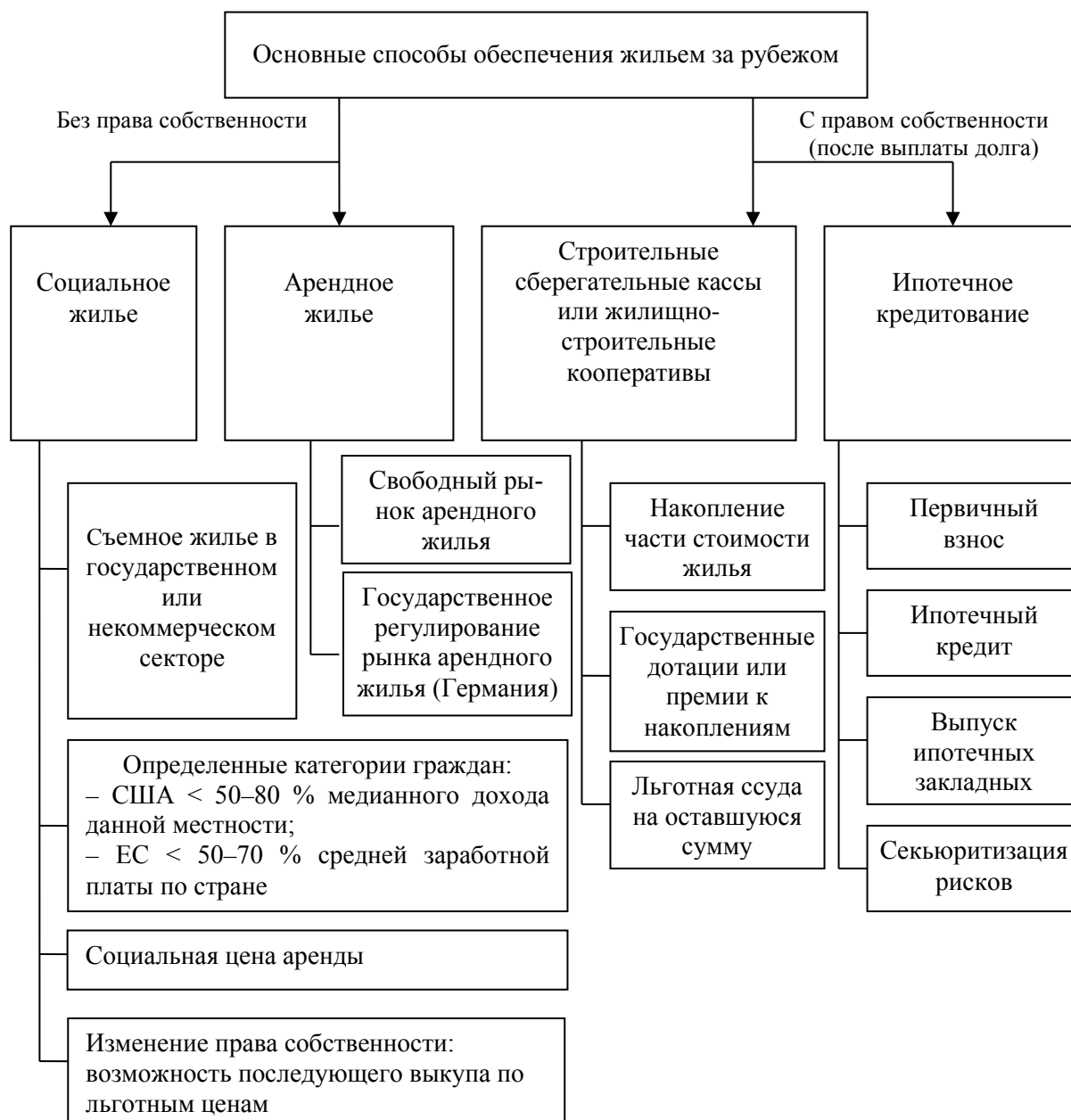


Рис. 3.1. Основные способы обеспечения жильем за рубежом

В США право на социальное жилье определяется выдачей специальных ваучеров, подтверждать право на которые приходится ежегодно. В ваучерной программе обычно участвуют семьи с доходами на уровне от 50 до 80 % от медианного дохода местности проживания. После получения ваучера семья должна внести 30 % дохода в счет ренты и коммунальных услуг. Остальная сумма на уровне лимита оплачивается за счет ваучера. Ваучер также можно использовать

как часть оплаты вступительного взноса, что дает возможность приобрести жилье по социальным ценам в собственность. Американские местные жилищные агентства ежегодно получают федеральное финансирование, определяемое исходя из стоимости их ваучеров и административных издержек. Из-за ограниченности фондов ваучер получает только каждая четвертая нуждающаяся семья, многие штаты имеют длинные очереди на ожидание ваучеров.

Социальное жилье может быть не только арендованным, но и приобретаться в собственность. В Англии в последние годы разрешен выкуп жилья, арендованного у государства, после пяти лет проживания по ценам, определяемым местными властями. Это ведет к заметному сокращению некогда значительной доли сектора социального жилья в этой стране. Объемы строительства социального жилья повсеместно снижаются.

В Испании субсидирование покупки жилья стандартного качества не больше 90 м<sup>2</sup> по ценам, определенным государствам, производится в форме ссуды под низкий процент. На ссуду могут рассчитывать домохозяйства с доходами не выше определенного уровня. В Нидерландах требуется специальное разрешение для покупки социального жилья, которое дается при выполнении определенных требованиям к доходам, составу семьи и возрасту заявителей.

Между социальным и собственным жильем находится сектор **арендного жилья**. В ЕС в среднем данный сектор составляет 25 %, а, например, в Германии — 50%. Такая значительная цифра частной аренды в Германии на фоне одного из самых низких объемов социального жилья объясняется жестким государственным регулированием данного сектора. Базовая стоимость арендной платы в Германии официально устанавливается для различных типов квартир. Частные владельцы могут сдавать жилье по цене, не более чем на 20 % выше базовой, пересмотр базовых цен производится не чаще одного раза в два года [91, с. 223]. *То есть сектор арендного жилья получает особое распространение в случае его государственного регулирования и ограничения роста цен за аренду.*

**2.1. Приобретение жилья в собственность с помощью системы строительных сберегательных касс или жилищно-строительных кооперативов.** Классическим представителем данного способа приобретения жилья является **Германия**. Немецкие *Vausparkasse* — строй-сберкассы стали образцом организации подобного метода приобретения жилья. Граждане на срок 2–10 лет вступают в соответствующую организацию, за это время вносят до 45–50 % стоимости жилья, получают государственную дотацию и льготный кредит на оставшуюся сумму. Пайщики жилищно-строительных кооперативов ежегодно получают государственную субсидию в течение 8 лет в размере 3 % стоимости жилья, но не более 1 227 евро в год. Проценты по вкладу и кредиту остаются неизменными на все время контракта. Погашение кредита обычно составляет 10–15 лет. На сегодняшний день в Германии заключено уже порядка 30 млн таких договоров [91, с. 249].

Государственные дотации в Германии так же предоставляются при покупке нового и вторичного жилья, строительстве и реконструкции. Субсидии предоставляются лицам с доходами в год приобретения жилья не выше 81 807 евро на одиноких и 163 614 евро на супругов, на каждого несовершеннолетнего ребенка предельный доход увеличивается на 30 678 евро. Государственная субсидия на новое строительство составляет 5 % в год от его стоимости, но не более 2 556 евро ежегодно в течение 8 лет. Вторичное жилье (срок службы более 2-х лет) датируется в размере 2,5 % стоимости в год и сумма дотации со всеми дополнительными выплатами на детей, инвалидов не должна превышать 50 % стоимости жилья. Интересно, что в Германии предусмотрены субсидии не только на родившихся детей, но и на установку оборудования энергосберегающих технологий.

Во **Франции** до создания зоны евро существовала следующая схема действия жилищных накоплений. **Счет А**: накопление первого взноса до 100 тыс. франков (при этом каждый год к целевому вкладу добавляется государственная премия 7,5 тыс. франков), затем льготный кредит на 150 тыс. франков под 3,75 % годовых. **Счет PEL (план жилищных накоплений)**: накопление до 400 тыс. франков, кредит до 600 тыс. франков под 4,8% годовых. Ставки обычно ниже рыночных на 4–5 %.

В **Великобритании** building societies — строительные общества возникли еще в 19 веке. На сегодняшний день они аккумулируют порядка 17 млн вкладов. Мощные жилищно-кооперативные организации также существуют в **Канаде и Швеции**.

**2.2. Ипотечное кредитование.** Классическим представителем данного метода приобретения жилья являются **США**. Развитие государственного регулирования в данной области было ответом на упадок жилищной отрасли в годы Великой депрессии. Национальный закон о жилье от 1934 г. позволил создать Федеральную жилищную администрацию с целью развития программ ипотечного кредитования и страхования их рисков. Страхование обуславливало снижение рисков для кредиторов и расширяло круг потенциальных заемщиков, удовлетворяющих требованиям на получение ипотечных кредитов. Федеральная жилищная администрация несла функции поручителя и гарантировала погашение кредита в случае неплатежеспособности заемщика. Также были стандартизированы условия предоставления ипотек, что (кроме облегчения получения кредитов и расширения круга заемщиков) обеспечило развитие вторичного рынка ипотечного кредитования. Как считают Т. В. Соколова и др., самым значительным результатом государственной поддержки ипотеки была организация сильного вторичного ипотечного рынка. «Выпуск ценных бумаг, обеспеченных залогом, позволил перевести риск от вкладчика, кредитора, к самому инвестору... Это обеспечило выход системы на очередной — третий этап развития, который характеризуется совершенствованием вторичного рынка ипотек за счет развития

финансовых технологий на рынке капитала, позволивших существенно расширить круг инвесторов жилищных облигаций» [91, с. 266].

Собственно, речь идет о секьюритизации рисков, «дурной бесконечности» расширения субстандартных кредитов и третьей финансовой производной — деривативов, запустивших кризис 2008 г.

Механизм секьюритизации впервые появился более 30 лет назад в США и буквально совершил революцию в банковском и финансовом секторах. В предкризисный период секьюритизация считалась одной из главных инноваций двадцатого столетия, давшая импульс развитию финансовых рынков.

В *Аргентине* действует схема ипотеки, предложенная Всемирным банком. Правительство создает гарантийный фонд для облигаций, эмитированных банками-участниками под закладные на приобретаемую по ипотеке недвижимость. ВБ предоставляет 15-летний заем на 500 млн дол., фонд выдает гарантии по облигациям. Здесь мы наблюдаем рекомендации по движению к развитию ипотеки в стиле секьюритизации рисков.

Ипотечные схемы действуют во всех капиталистических государствах с той или иной степенью распространенности и государственного вмешательства. Например, в Финляндии и Норвегии существует социальная ипотека и государственный жилищный кредит, где ставки ниже рыночных. В Дании и Швеции государство субсидирует часть коммерческой процентной ставки. Существуют также различные дополнительные программы, например, для молодых семей: в Финляндии устанавливаются твердые ставки в 3 % годовых и срок кредита на 20–25 лет, в зависимости от родившихся детей стоимость жилья может быть снижена на 25–50 % (!) [91, с. 266].

В целом бурное развитие ипотеки, стимулируемое различными методами секьюритизации, по нашему мнению, несет в себе бомбу замедленного действия, которая и разорвалась в США в 2008 г. В результате тысячи семей во всем мире лишаются крыши над головой из-за невозможности оплатить долги по ипотеке (вспомним совсем свежие проблемы в Испании, август 2012 г.). Еще до кризиса 2008 г. задолженность по ипотечным кредитам по отношению к ВВП составляла: в Нидерландах — 100 %, в Дании — 74 %, Англии — 64 %, Германии — 53 %, Испании — 42 %, Франции — 25 %, Италии — 13 % [91, с. 266]. В России на 01.01.2012 г. эта цифра составила 2,71 % к ВВП, на 1 января 2013 г. — 3,18 % к ВВП<sup>1</sup>.

При этом, по мнению некоторых авторов, к которым мы присоединяемся, создается лишь иллюзия, что ипотечные кредиты решают жилищную проблему с точки зрения увеличения собственников жилья.

Например, английский экономист М. Роуботэм так характеризует опасные последствия широкого распространения ипотеки. «Иногда говорят, что

---

<sup>1</sup> Росстат, ЦБ РФ. Расчеты: РУСИПОТЕКА [Электронный ресурс]. URL: <http://www.metinfo.ru/articles/109769.html>.

благодаря ипотеке все большее число людей становится собственниками домов. Но это не так! Эти дома находятся в залоге, и вам не принадлежит дом, который является объектом ипотеки... общее количество заложенных в ипотеке домов выросло с 3,3 млн до примерно 11 млн; при этом их доля в общем количестве домов выросла с 20 до 50 %. Но еще более впечатляющим является рост задолженности тех, кто является как бы «домовладельцем». В 1960 г. средняя величина непогашенной задолженности по ипотеке в расчете на один дом равнялась 990 ф. ст. Это примерно соответствовало 1,1 средней заработной платы за год. К 1996 г. средний объем непогашенной ипотечной задолженности в расчете на один дом равнялся 38 000 ф. ст., что равнялось примерно 2,0 средней заработной платы за год. Другими словами, нам принадлежит не только меньшая доля всех домов сегодня по сравнению с той долей, которая была 30 лет назад, и не только в 4 раза увеличилось число домов, находящихся под залогом, но также сегодня наша задолженность по ипотеке в относительном выражении (как пропорция по отношению к годовой заработной плате) стала почти вдвое выше. Вот что в практическом плане означает увеличение непогашенной задолженности по ипотеке с 3,5 млрд ф. ст. в 1963 г. до 411 млрд ф. ст. в 1996 г. (более чем в 117 раз)» [41, с. 16].

Роуботэм отмечает общую для всех стран тенденцию: все бóльшая часть жилого фонда оказывается заложенной, т. е. простые люди являются не хозяевами, а лишь жильцами, причем со все растущей задолженностью, для погашения которой уже не хватает их жизни.

Так, в период с 1970 по 1980 г. доля жилого фонда, находящегося под залогом, в Германии возросла с 46 до 57 %; в Дании за 1965–1980 гг. — с 71 до 88 %. Что касается Японии, то там «сроки ипотеки стали столь растянуты, что завершать погашение долга нередко приходится наследникам и родственникам должника» [41, с. 16].

Как пишет В. Ю. Катасонов, идеологическое стимулирование в США и других развитых странах потребительских настроений посредством навязывания кредитов на покупку не только домов, но также товаров длительного пользования, приводит к устойчивой тенденции снижения доли сбережений в доходах.

«С конца 1950-х — начала 1960-х гг. до середины 1980-х гг. доля сбережений в доходах американских семей колебалась в диапазоне 8–12 %. После этого она начала быстро падать... Если в конце 1950-х гг. отношение долга к годовому доходу американских семей было на уровне 50 %, то в текущем десятилетии оно перевалило за 100%, а в настоящее время превышает 130 %» [135, с. 782]. То есть, путь ипотеки как основного способа приобретения жилья и обеспечения жильем имеет одно неприятное последствие, признаваемое в настоящий момент многими экономистами, не входящими в «мейнстрим»: вовлечение все большей части населения государств в долговое рабство, не многим отличающееся от рабства классического (например, существовавшего в Древнем Риме) и перспективу

почти мгновенного лишения крыши над головой в ситуации кризисов как на государственном, так и на семейном уровне.

### ***Основные способы обеспечения жильем в РФ.***

В РФ главным способом участия государства в решении основных социальных проблем становится *форма приоритетных национальных проектов*. Жилищная политика в нашей стране в целом определилась в основных положениях национального проекта «Комфортное и доступное жилье — гражданам России».

Основным организационным и финансовым механизмом национального проекта «Комфортное и доступное жилье — гражданам России» остается федеральная целевая программа «Жилище» и входящие в ее состав подпрограммы.

Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011–2015 гг. была утверждена постановлением Правительства РФ № 1050 17 декабря 2010 г. Основным разработчиком и заказчиком-координатором программы является Министерство регионального развития РФ. Целями программы были заявлены: формирование рынка доступного жилья экономкласса, отвечающего требованиям энергоэффективности и экологичности; выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем особых категорий граждан, установленных федеральным законодательством. Для достижения поставленных целей в программе зафиксирована необходимость решения следующих задач: создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья; обеспечение повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями.

Решение задач намечено достигнуть путем реализации ряда дополнительных мероприятий и подпрограмм в рамках основной программы. Все они должны иметь конкретное региональное приложение. Среди основных следует назвать подпрограммы: «Модернизация объектов коммунальной инфраструктуры», «Обеспечение жильем молодых семей», «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством», «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации». Особо значимым мероприятием программы «Жилище» должна стать поддержка платежеспособного спроса на жилье, в том числе с помощью жилищного ипотечного кредитования, включая предоставление государственных гарантий РФ по заимствованиям ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» на поддержку системы рефинансирования ипотечного жилищного кредитования.

Реализацию первого этапа программы «Жилище» нельзя оценить полностью положительно. Как сообщил в своем интервью депутат Законодательного собрания Иркутской области Тимур Сагдеев, «из 5 млрд 976 млн р., выделенных в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жилье —

гражданам России», на территории нашего региона с нарушением законодательства израсходовано более 820 млн р. Это огромная сумма, за счет которой можно было решить жилищные проблемы нескольких сот семей. Но часть денег пошла не по целевому назначению, а другая была потрачена неэффективно, с излишним расходом бюджетных средств. Это объективные данные, полученные в результате проверки, которую провела Контрольно-счетная палата Иркутской области»<sup>1</sup>.

Данный нацпроект и программа «Жилище» с подпрограммами, изначально направленные на социальную проблему обеспечения жильем граждан страны, после кризиса 2008 года получили новое целевое направление — быть локомотивом выхода из кризиса. Для этого с 2009 г. были поставлены дополнительные задачи: стимулировать развитие жилищного строительства и поддержать платежеспособный спрос на жилье. В реализации нацпроекта участвуют средства бюджетов всех уровней — федерального, областного и муниципальных, а также используются внебюджетные источники: Фонд содействия развитию жилищного строительства (РЖС), Фонд ЖКХ, средства ОАО АИЖК и материнского (семейного) капитала.

С точки зрения доступности жилья можно рассмотреть более подробно две подпрограммы ФЦП «Жилище». Это, во-первых, подпрограмма «Обеспечение жильем молодых семей», которая на уровне Иркутской области реализуется через областную государственную социальную программу «Молодым семьям — доступное жилье на 2005–2019 годы», и во-вторых, подпрограмма по стимулированию платежеспособного спроса на жилье с помощью ипотечного кредитования за счет непосредственно деятельности ОАО «АИЖК» и с помощью ведомственной целевой программы «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Иркутской области на 2011–2013 годы», утвержденной Приказом министерства строительства, дорожного хозяйства Иркутской области от 22 октября 2010 г. № 115-мпр.

**1. Областная государственная социальная программа «Молодым семьям — доступное жилье на 2005–2019 годы»** предусматривает два варианта социальной ипотеки: дотирование процентной ставки и предоставление субсидии на часть стоимости ипотечного жилья.

Дотирование процентной ставки предоставляется в виде компенсации за счет *средств бюджета города* процентной ставки по кредитам, полученным для приобретения (строительства) жилья в уполномоченных организациях в размере

---

<sup>1</sup> Воздушные замки и реальные трущобы [Электронный ресурс] / Депутат Законодательного собрания Тимур Сагдеев рассказал, как в Иркутской области дела с реализацией нацпроекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». URL: <http://baikalvesti.ru/archive/715-2011-05-12-13-22-36>.



2/3 годовой процентной ставки за пользование кредитом. Компенсация предоставляется на срок не более 10 лет<sup>1</sup>. В случае участия *областного бюджета* может быть получена субсидия на погашение 1/3 процентной ставки по кредитам, полученным молодыми семьями для приобретения жилья, или выдана субсидия в размере не менее 10 % средней стоимости жилья на цели погашения части кредита, либо для компенсации затраченных собственных средств на приобретение (строительство) жилья при рождении (усыновлении) ребенка<sup>2</sup>.

В случае участия органов городского самоуправления г. Иркутска в реализации федеральной подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» ФЦП «Жилище», молодым семьям может быть предоставлена государственная и муниципальная поддержка в виде субсидии на уплату первоначального взноса при получении ипотечного кредита или займа на приобретение жилья или строительство индивидуального жилья. Для молодых семей без детей эта субсидия составит: 10 % средней стоимости жилья — за счет средств федерального бюджета 10 % — за счет средств областного бюджета, 15 % — за счет средств бюджета г. Иркутска. Для молодых семей, имеющих одного и более ребенка: 10 % средней стоимости жилья — за счет средств федерального бюджета 15 % — за счет средств областного бюджета, 15 % — за счет средств бюджета г. Иркутска.

«По состоянию на 1 января 2012 года в муниципальных образованиях Иркутской области 5,6 тыс. молодых семей состоят на учете в качестве участников областной государственной социальной программы «Молодым семьям — доступное жилье на 2005 — 2019 годы». На реализацию мероприятий программы в 2012 г. из областного бюджета предусмотрено 165 810,0 тыс. р.

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2012 г. № 582-р утверждены итоги конкурсного отбора субъектов Российской Федерации для участия в 2012 г. в реализации подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы, в соответствии с которым Иркутской области распределены средства федерального бюджета в размере 87 450,0 тыс. р. После заключения соглашения с Минрегионом России по реализации в 2012 г. на территории Иркутской области подпрограммы «Обеспечение жильем молодых семей» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы» средства федерального и областного бюджета будут перечислены в муниципальные образования»<sup>3</sup>. *Если максимальный размер дотации для семей с детьми составляет 40 % средней стоимости жилья, то в 2012 г. могут получить дотацию примерно 274 семьи*

---

<sup>1</sup> Об утверждении Положения о порядке и условиях предоставления компенсации процентных ставок по кредитам и займам, полученных гражданами для строительства жилья : решение городской Думы г. Иркутска от 1 дек. 2003 г. № 409-33ГД(3).

<sup>2</sup> О порядке проведения конкурса муниципальных программ по обеспечению жильем молодых семей в рамках реализации областной государственной социальной программы «Молодым семьям — доступное жилье» на 2005-2019 годы : постановление администрации Иркутской области от 5 мая 2005 г. № 65-па.

<sup>3</sup> Иркутская область: официальный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://irkstroy.irkobl.ru/sites/irkstroy/working/nationalproject>.

(253 260 000 р. / (42 779 р./м<sup>2</sup> × 54 м<sup>2</sup> × 0,4)). То есть такими темпами среднее время ожидания для молодых семей составит 20 лет (5 600 / 274), срок, за который большинство семей перестанут относиться к молодым.

**2. Ведомственная целевая программа «Развитие ипотечного жилищного кредитования в Иркутской области на 2011–2013 годы»** провозглашает своей целью создание условий для решения жилищной проблемы населения Иркутской области с помощью ипотечного жилищного кредитования. Задачи программы: снижение финансовых рисков участников ипотечного жилищного кредитования; поддержка и стимулирование инициативы населения Иркутской области по улучшению своих жилищных условий; повышение доступности жилья для граждан, проживающих на территории Иркутской области; стимулирование строительства жилья на территории Иркутской области.

Общий объем финансовых средств программы составит 75 000 000 р. Ожидаемым результатом программы должна стать поддержка 273 семей, проживающих на территории Иркутской области, в приобретении 14 742 м<sup>2</sup> жилья. То есть масштабы данной программы сопоставимы с предыдущей.

Государственная поддержка по программе предоставляется гражданам путем перечисления социальной выплаты в установленном порядке. Основанием перечисления гражданину социальной выплаты является подтверждение застройщиком, с которым заключен договор долевого участия в строительстве, либо договор (предварительный договор) купли-продажи жилого помещения, факта оплаты полной стоимости приобретенного жилого помещения. Получается, что сначала необходимо найти полную сумму для оплаты жилья, а затем получить дотацию. Для нуждающихся в социальной помощи семей этот пункт звучит малообнадёживающе.

Общий объем финансирования программы должен составить 75 млн р. с 2011 до 2013 г. включительно. «В соответствии с расчетом социальной выплаты, исходя из средней стоимости строительства одного квадратного метра общей площади жилья, сложившейся на территории Иркутской области за 2-й квартал 2010 г., средний размер социальной выплаты (из расчета 54 м<sup>2</sup> на одну семью, состоящую из трех человек) составляет 276 420,6 рублей». То есть областная поддержка будет предоставлена 273 гражданам — участникам программы. В настоящий момент можно подвести первые итоги действия данной программы.

*«На 2012 год в бюджете Иркутской области на предоставление социальных выплат было предусмотрено 25 000,0 тыс. р. В рамках программы в 2012 году планировалось предоставить порядка 80 социальных выплат. По состоянию на 1 июня 2012 года в рамках программы предоставлено 92 социальные*

выплаты на сумму 24 432,8 тыс. р. (98 % от плана). В 2012 году в рамках программы улучшили свои жилищные условия 263 гражданина, которые приобрели 5,7 тыс. кв. м жилья на первичном рынке»<sup>1</sup> [1, с. 324].

**3. Жилищные сертификаты.** Действующее гражданское законодательство выделяет три разных явления, имеющих одно название — жилищный сертификат [245]<sup>2</sup>:

– *первое* значение данного термина напрямую связано с рынком ценных бумаг, оно определено в Положении о выпуске и обращении жилищных сертификатов (утв. Указом Президента РФ от 10 июня 1994 г. «О выпуске и обращении жилищных сертификатов») как «особый вид облигаций с индексируемой номинальной стоимостью, удостоверяющих право их собственника на приобретение квартиры при условии приобретения пакета жилищных сертификатов или получение от эмитента по первому требованию индексированной номинальной стоимости жилищного сертификата.

В таком определении жилищные сертификаты — средство привлечения финансовых ресурсов российских граждан юридическим лицом, имеющим права заказчика при проведении строительства жилых домов» [245]. То есть это один из немногих инструментов стимулирования предложения жилья.

Выпускать жилищные сертификаты могут только российские юридические лица, которые имеют следующие права и документы: права заказчика; на законном основании (в собственности, на праве аренды, пр.) земельный участок под строительство (реконструкцию) жилья; проектно-сметную документацию на такое строительство (реконструкцию).

«В соответствии с п. 3 Положения о выпуске и обращении жилищных сертификатов жилищный сертификат удостоверяет внесение первым владельцем (юридическим или физическим лицом, приобретающим сертификат) средств на строительство определенной площади жилья, размер которой не должен меняться в течение установленного срока действия жилищного сертификата» [245].

Минимальный номинал жилищного сертификата, выраженный в единицах общей площади жилья, не может быть установлен менее 0,1 м<sup>2</sup>, также жилищный сертификат имеет выражение в денежном эквиваленте.

Собственник жилищных сертификатов может требовать погашения жилищных сертификатов при любом их количестве, в том числе достаточном для заключения договора купли-продажи, но не желающий его заключать. В случае недостатка средств или неплатежеспособности эмитента погашение на тех же условиях в установленном договором купли-продажи порядке обязан произвести

---

<sup>1</sup> Иркутская область: официальный портал [Электронный ресурс]. — URL : <http://irkstroy.irkobl.ru/sites/irkstroy/working/nationalproject>.

<sup>2</sup> Вопросы классификации и понятия жилищных сертификатов затронуты также в работах: Капелюшный Э. Д. Формирование механизма привлечения ресурсов в жилищно-строительный комплекс региона : дис. канд. экон. наук. Тольятти, 2010 ; Марченко Т. В. Жилищный сертификат как ценная бумага : дис. канд. юрид. наук. М., 2011.

гарант. Жилищные сертификаты могут обмениваться на жилищные сертификаты новой серии, если таковые выпущены. Как мы уже указали выше, в данной трактовке *жилищный сертификат является неспекулятивным финансовым инструментом, привлекающим средства как нуждающихся в жилье, так и свободных инвесторов и стимулирующим рост предложения жилья. Однако эффективно действовать такой инструмент будет только в условиях экономики подъема и роста цен на жилье. В условиях падения цен привлекательность данных ценных бумаг резко падает.*

– *второе* понятие жилищного сертификата было введено в законодательство Инструкцией ФКЦБ от 12 мая 1995 г. «О порядке выпуска, обращения и погашения жилищных сертификатов на территории РФ», которая, кроме жилищных сертификатов — ценных бумаг, — предусматривает существование жилищных сертификатов иного рода — *обязательств, не являющихся ценными бумагами.*

Данный тип жилищных сертификатов был урегулирован подпрограммой «Государственные жилищные сертификаты» на 2004–2010 гг., входящей в состав Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг., основанием для разработки которой стало продление срока действия Федеральной целевой программы «Государственные жилищные сертификаты». Указами Президента РФ от 30 сентября 1997 г. № 1062 «О совершенствовании порядка обеспечения жильем военнослужащих и некоторых других категорий граждан» и от 28 июня 1999 г. № 825 «Вопросы обеспечения жильем увольняемых со службы сотрудников органов внутренних дел Российской Федерации, Государственной противопожарной службы Министерства Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, учреждений и органов уголовно-исполнительной системы Министерства юстиции Российской Федерации, а также граждан, уволенных со службы из указанных органов и учреждений» установлено, что приоритетной формой бюджетного финансирования расходов по обеспечению жильем для постоянного проживания данных категорий граждан являются выпуск и погашение государственных жилищных сертификатов.

«Такой сертификат является именованным свидетельством, удостоверяющим право гражданина — участника подпрограммы на получение субсидии за счет средств федерального бюджета для приобретения жилого помещения. Сертификат не является ценной бумагой, он не подлежит передаче другому лицу, кроме случаев, предусмотренных законодательством Российской Федерации» [245].

Порядок выпуска и погашения жилищных сертификатов определяется Правительством РФ. Сертификаты выпускаются государственным заказчиком подпрограммы. Срок действия сертификата составляет 9 месяцев с даты его выдачи. Размер субсидии исчисляется исходя из социальной нормы общей площади жилого помещения, установленной для семей разной численности, количества

членов семьи гражданина-участника подпрограммы и средней рыночной стоимости 1 м<sup>2</sup> общей площади жилья. Данная субсидия, предоставляемая за счет средств федерального бюджета, является безвозмездной и право на нее может быть реализовано один раз в жизни. Субсидия предоставляется владельцу сертификата в безналичном порядке путем зачисления средств на его банковский счет, открытый в кредитной организации, участвующей в реализации подпрограммы.

Социальная норма общей площади жилого помещения для расчета размера субсидии устанавливается в следующих размерах: 33 м<sup>2</sup> — для одиноких граждан; 42 м<sup>2</sup> — на семью из 2 человек; по 18 м<sup>2</sup> на каждого члена семьи при численности семьи более трех человек. При расчете размера субсидии для приобретения жилья на территории отдельных субъектов Российской Федерации применяются различные повышающие коэффициенты к нормативу стоимости 1 м<sup>2</sup> общей площади жилья.

Владелец сертификата имеет право приобрести жилое помещение не только в пределах средств субсидии, но и с использованием собственных и/или заемных (кредитных) средств.

Как отмечается в подпрограмме, принцип привлечения собственных или заемных (кредитных) средств граждан при осуществлении Государственной программы «Государственные жилищные сертификаты» был реализован не в полной мере. Основная часть владельцев сертификатов приобретала жилые помещения, площадь которых ниже социальной нормы общей площади жилья (исходя из этой нормы определяется размер безвозмездной субсидии), в связи с отсутствием денежных средств и невозможностью привлечения для приобретения жилья кредитов банков, в том числе ипотечных.

Таким образом, хотя данные жилищные сертификаты задумывались как средство субсидирования жилищного ипотечного кредитования, они не смогли стать эффективным механизмом стимулирования его развития и улучшения жилищных условий населения. В основном жилищные сертификаты применяются для приобретения жилья на первичном или вторичном рынках без использования заемных средств. Например, успешно был проведен закрепленный в 1999 г. на законодательном уровне эксперимент по использованию государственных жилищных сертификатов для финансирования завершения строительства жилых домов высокой степени готовности.

«В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 21 марта 2006 г. № 153 «О некоторых вопросах реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы», в 2012 г. изъявили желание получить государственный жилищный сертификат 6 282 человека. Федеральным законом от 30 ноября 2011 г. № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» Иркутской области на финансирование

социальных выплат в 2012 г. предусмотрено 270 030,0 тыс. р. По состоянию на 1 июня 2012 г. выдано 156 сертификатов на сумму 269 779,6 тыс. р. Остаток средств в сумме 230,4 тыс. р. недостаточен для предоставления очередной социальной выплаты»<sup>1</sup>. То есть жилищными сертификатами за год были обеспечены **2,5 %** от желающих. Для обеспечения всех желающих такими темпами финансирования потребуются как минимум 40 лет (!).

«На улучшение жилищных условий «граждан, уволенных с военной службы (службы) и приравненных к ним лиц» в 2012 г. в Иркутской области планируется направить 73 649,0 тыс. р. Приказом министерства строительства, дорожного хозяйства Иркутской области от 6 апреля 2012 года № 23-мпр утвержден сводный список граждан из 67 человек, имеющих право на обеспечение жилыми помещениями в 2012 г. По состоянию на 1 июня 2012 г. единовременные денежные выплаты на приобретение жилых помещений получили пять граждан на сумму 6 877,1 тыс. р.»<sup>2</sup>. В данной группе за год обеспечение жильем получили **7,5 %** граждан. Для полного покрытия их потребности в жилье потребуется 13 лет.

– *третий тип* жилищных сертификатов отличается от описанных нами выше. К нему относятся жилищные сертификаты, выдаваемые гражданам Российской Федерации, ставшим инвалидами, и семьям граждан, умерших (погибших) вследствие Чернобыльской катастрофы, а также гражданам Российской Федерации, лишившимся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий. Такие жилищные сертификаты не являются ни ценными бумагами, ни документами, используемыми при ипотечном кредитовании. В соответствии с п. 2 «Порядка выпуска и погашения государственных жилищных сертификатов, выдаваемых гражданам Российской Федерации, лишившимся жилья в результате чрезвычайных ситуаций и стихийных бедствий», утвержденным Постановлением Правительства РФ от 9 октября 1995 г. № 982, данные сертификаты являются «именными необращаемыми ценными бумагами и отчуждению в какой-либо форме не подлежат». «Данный вид сертификата является, по сути, документом, удостоверяющим наличие у его владельца установленных законодательством жилищных льгот» [245].

Эмитентом таких сертификатов выступает Министерство финансов РФ, которое осуществляет их выпуск в течение 2 месяцев с момента стихийного бедствия на основании решения Правительства РФ и данных о количестве семей, лишившихся жилья, и их численном составе. Срок действия сертификатов составляет один год с даты выдачи. Министерство финансов компенсирует органу исполнительной власти субъекта Российской Федерации стоимость предоставленного жилья. Сертификаты выдаются из расчета предоставления гражданам жилой площади по социальной норме, определяемой органами исполнительной

---

<sup>1</sup> Иркутская область: официальный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://irkstroy.irkobl.ru/sites/irkstroy/working/nationalproject>.

<sup>2</sup> Там же.

власти субъектов Российской Федерации по месту предоставления жилья, но не менее 18 м<sup>2</sup> общей площади на одного члена семьи из двух и более человек и 29–33 м<sup>2</sup> общей площади на одинокого гражданина.

В случае отсутствия муниципального жилья в выбранном владельцем сертификата населенном пункте он имеет право приобрести по договору купли-продажи на первичном или вторичном рынке жилья у физических и юридических лиц (одного или нескольких) жилые помещения, отвечающие стандартам и социальным требованиям. При этом орган исполнительной власти субъекта Российской Федерации оказывает владельцу сертификата содействие в приобретении жилья. В случае если по договору купли-продажи стоимость жилого помещения превышает размер компенсации, причитающейся органу исполнительной власти субъекта Российской Федерации за подлежащее предоставлению жилое помещение, *оставшаяся часть стоимости приобретаемого жилого помещения оплачивается за счет средств владельца сертификата.*

«По состоянию на 1 июня 2012 года общее количество ликвидаторов аварии на АЭС, проживающих на территории Иркутской области и состоящих на учете на получение социальных выплат на улучшение жилищных условий, составляет 70 человек. В 2012 году 32 человека изъявили желание получить жилищный сертификат. В соответствии с приказом Минрегиона России от 5 марта 2012 г. № 88 «О выдаче в 2012 году бланков государственных жилищных сертификатов» Иркутской области предусмотрено участникам аварии на АЭС — 10 жилищных сертификатов на сумму 7 774,9 тыс. р. По состоянию на 1 июня 2012 г. выданы жилищные сертификаты пяти семьям — участникам аварии на АЭС на сумму 6 702,3 тыс. р. Остаток в сумме 1 072,6 тыс. р. недостаточен для предоставления социальной выплаты»<sup>1</sup>. Обеспеченность жильем желающих за год — **15,6 %** (средний срок ожидания — 6,4 года).

«По состоянию на 1 июня 2012 года на территории Иркутской области на учете на улучшение жилищных условий граждан, признанных в установленном порядке вынужденными переселенцами, состоит **146** человек, все из которых в 2012 году изъявили желание получить жилищный сертификат. В соответствии с приказом Минрегиона России от 5 марта 2012 года № 88 «О выдаче в 2012 году бланков государственных жилищных сертификатов» Иркутской области гражданам, признанным в установленном порядке вынужденными переселенцами предусмотрено **17** бланков государственных жилищных сертификатов на сумму 27 064,0 тыс. р. По состоянию на 1 июня 2012 г. выдано **13** сертификатов на

---

<sup>1</sup> Иркутская область: официальный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://irkstroy.irkobl.ru/sites/irkstroy/working/nationalproject>.

сумму 26 780,3 тыс. р. Остаток в сумме 283,7 тыс. р. недостаточен для предоставления социальной выплаты»<sup>1</sup>. В данной группе обеспеченность жилищными сертификатами от нуждающихся — **8,9 %** (средний срок ожидания — 11,2 года).

«На начало 2012 года число инвалидов, нуждающихся в улучшении жилищных условий, составило 1 888 человек. В 2012 году из средств федерального бюджета на реализацию в Иркутской области мероприятий по обеспечению жильем инвалидов и семей, имеющих детей-инвалидов и ветеранов боевых действий, предусмотрено 38 641,7 тыс. р. По состоянию на 1 июня 2012 года министерством социального развития, опеки и попечительства Иркутской области 61 свидетельство передано в территориальные управления министерства для выдачи гражданам указанной категории»<sup>2</sup>. В данной группе обеспеченность жилищными сертификатами от нуждающихся — **3,2 %** (средний срок ожидания — 31,25 года).

На рис. 3.2 обобщены основные формы обеспечения жильем в РФ. На сегодняшний день заметно превалирование двух основных способов: социального (бесплатного) за счет субсидий и жилищных сертификатов для различных категорий граждан (назовем их льготниками) и заемного (за счет бурного развития ипотеки). «По данным Росреестра, каждый пятый объект недвижимости в 2012-м приобретался в кредит. Доля сделок с участием ипотеки за год составила 20,5 %. «По итогам I квартала она составляла 18,8 %, а во II квартале выросла до 21,4 %», — отмечает Анна Любимцева, руководитель аналитического центра АИЖК»<sup>3</sup>.

Так же остается популярной прямая покупка (этот способ мы не выделяли ни в зарубежном, ни в российском опыте как очевидный и наименее доступный). Мы считаем, что в этой схеме (рис. 3.2) явно недостаточно развита накопительная схема приобретения жилья.

К такой схеме можно отнести ЖНК — жилищные накопительные кооперативы, пришедшие на смену советских ЖСК. Деятельность ЖНК регулируется Законом РФ от 30 декабря 2004 г. № 215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах», где указано, что это некоммерческая организация, созданная для обеспечения пайщиков жильем. Для вступления в ЖНК необходимы лишь паспорт и первоначальный взнос — не менее 10 000 р., при этом не требуется справка о доходах. Член кооператива может выбрать оптимальные размер и сроки своих взносов. «Деньги поступают в общую кассу, из которой по завершению периода накопления (не менее двух лет), и после накопления суммы в 30–50 % от стоимости недвижимости, члену кооператива выдают деньги на приобретение жилья. В процессе погашения кредита, он может жить в купленной квартире и прописаться. А рассчитавшись, гражданин становится полноправным владельцем жилья и выходит из ЖНК. За деньги, которые ЖНК дает своим членам

---

<sup>1</sup> Иркутская область: официальный портал [Электронный ресурс]. URL: <http://irkstroy.irkobl.ru/sites/irkstroy/working/nationalproject>.

<sup>2</sup> Там же.

<sup>3</sup> Ипотека: итоги 2012 года. Рекордные объемы и новые программы, которые в 2013 году порадуют потребителей [Электронный ресурс]. URL : <http://www.metrimfo.ru/articles/109769.html>.



взимаются членские взносы в размере 3–7 % от суммы оставшейся задолженности. Задолженность должна быть погашена максимум в течение срока, сколько он ждал выдачи кредита, умноженного на полтора. Например, срок ожидания в 4 года предполагает срок погашения не более 6 лет»<sup>1</sup>. ЖНК должны быть более привлекательны для населения, чем ипотека, тем, что требуют меньший первоначальный взнос и имеют более низкие проценты по займу. Однако мы не наблюдаем быстрого роста ЖНК, особенно в сравнении с ипотекой. Одной из причин этого является игнорирование ЖНК государством в части каких-либо программ поддержки, которые существуют в области ипотечного кредитования (на рис. 3.2 это видно по подпрограммам ФЦП «Жилище»). Даже материнский капитал разрешается использовать на погашение ипотечных кредитов (т. е. косвенно идет обогащение банков), но не для взноса в ЖНК. Большинство государственных программ направлены на то, чтобы разделить с заемщиком бремя процента, и никто не пытается встать на путь избавления от процента в области обеспечения жильем. Как эмоционально отмечают участники ЖНК «Кубань»: «Народная» ипотечная программа, действующая в Краснодарском крае, предусматривает социальные выплаты по 30 % к ежемесячному взносу из краевого бюджета участникам программы и это в общей сложности составляет 260 тыс. рублей, но при выплате процентов за взятый ипотечный кредит от Сберегательного банка РФ вернуть придется не менее 380 тыс. рублей. Вот такой насос перекачки бюджетных денег через карман нуждающихся в жилье в карман акционеров СБ РФ»<sup>2</sup>.

Вторая причина вялотекущего существования ЖНК — неуверенность граждан в завтрашнем дне и в сохранении накопленных средств, а также трудность развития ЖНК на первоначальном этапе существования, разрозненность, мелкость и недостаточность членов кооперативов для исполнения поставленных целей. В результате часть ЖНК уже столкнулись с трудностями выживания. Например, в Санкт-Петербурге произошел ряд скандалов, связанных с ЖНК<sup>3</sup>.

На рис. 3.2 обобщены основные способы обеспечения жильем в РФ, рассмотренные выше. Основные выводы: в нашей стране действует большое количество разнообразных программ по обеспечению жильем льготных категорий граждан, а также активно продвигается институт ипотеки. Налицо явно недостаточное развитие долгосрочного накопительного способа приобретения жилья, который должен быть более дешев и доступен, чем ипотека. Именно недостаток развития данного института заставляет государство расширять льготные группы и разрабатывать все новые и новые программы, забирающие на себя часть долгового бремени по ипотечным платежам. Мы считаем, что развитие накопительного способа приобретения жилья требует выработки новой институциональной реформы в данной области.

---

<sup>1</sup> ЖНК — жилищные накопительные кооперативы [Электронный ресурс]. URL: [http://www.estateguru.ru/realty/read/ZhNK\\_\\_\\_zhilicshnye\\_nakopitelnye\\_kooperativy.html](http://www.estateguru.ru/realty/read/ZhNK___zhilicshnye_nakopitelnye_kooperativy.html).

<sup>2</sup> Жилищный накопительный кооператив, как вариант решения жилищной проблемы России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.gnk-kuban.ru/gnk-reshenie-problem.html>.

<sup>3</sup> Жилищно-накопительная авантюра [Электронный ресурс]. URL: <http://www.fontanka.ru/2012/02/20/044>.



Рис. 3.2. Основные способы обеспечения жильем в РФ

### **3.2. Критический анализ целевых индикаторов ФЦП «Жилище» в свете возможности реализации механизма обеспечения доступности жилья в РФ**

Основной задачей государственной жилищной политики РФ первых лет нового тысячелетия стала разработка механизма повышения доступности жилья для различных категорий граждан. Критический анализ полученных за 10 лет результатов, представленный ниже, был впервые опубликован в статье «Критический анализ целевых индикаторов ФЦП «Жилище» в свете возможности реализации механизма обеспечения доступности жилья в РФ» [104].

Властным толчком для раскручивания решения проблемы доступности жилья стал запуск приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России». Вот уже почти 10 лет этот проект реализовывался главным образом через федеральную целевую программу «Жилище» на 2002–2010 гг. В настоящее время начал действовать второй этап данной программы — на 2011–2015 гг.

Основными комплексными целевыми индикаторами данной программы являются [124]:

- 1) коэффициент доступности жилья;
- 2) уровень обеспеченности населения жильем;
- 3) доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам, с помощью собственных и заемных средств.

**Все существующие показатели по отношению к оценке доступности жилья можно разделить на три группы (табл. 3.1):**

**1. Информативные:** информируют об общей средней обеспеченности жильем, количестве выданных ипотечных кредитов, числе молодых семей, получивших жилье по программе, среднем времени ожидания социального жилья.

**2. Показатели заемно-инвестиционного приобретения жилья:** рассчитывают возможность покупки жилья с кредитом, в том числе используя существующее жилье и возможность инвестирования в процессе накопления в финансовые активы. Они для нас не представляют практического интереса, так как нам хотелось бы заполнить пустующую нишу накопительного беспроцентного приобретения первичного жилья без использования спекулятивных операций.

**3. Показатели действительной оценки доступности жилья** — это те показатели, которые связывают доходы населения с ценой на жилье. Они представляют для нашего исследования особый интерес, так как одной из задач исследования является выведение функциональной зависимости между ценой квадратного метра жилья и средней заработной платой, а также фиксация соотношения между ними на уровне действительной доступности жилья, являющейся по сути одной из ключевых пропорций экономической системы государства.

## Группировка существующих показателей оценки доступности жилья

Группы показателей	Показатели и формулы расчета
1. Информативные	<p>1.1. <i>Уровень обеспеченности населения жильем.</i> Формула расчета:</p> $УЖ = \frac{\Phi}{N},$ <p>где УЖ — уровень обеспеченности населения жильем;  <math>\Phi</math> — общая площадь жилищного фонда;  N — общая численность населения</p>
	1.2. <i>Объем выдаваемых в год ипотечных жилищных кредитов и займов</i>
	1.3. <i>Количество молодых семей, улучшивших жилищные условия (в том числе с использованием ипотечных кредитов или займов) при оказании содействия за счет федерального бюджета</i>
	1.4. <i>Среднее время ожидания предоставления жилых помещений социального использования</i>
2. Показатели заемно-инвестиционного приобретения жилья	<p>2.1. <i>Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жильем помещений, с помощью собственных и заемных средств.</i></p> $TI = \frac{\frac{LTV}{100\%} \cdot P \cdot 54 \cdot \frac{i}{12 \cdot 100\%}}{1 - \left(1 + \frac{i}{12 \cdot 100\%}\right)^{-i \cdot 12}} \cdot \frac{100\%}{PI},$ <p>где TI — минимальный совокупный доход семьи (в рублях в месяц);  LTV — доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья (в процентах);  P — средняя рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья (в рублях в среднем за год);  i — процентная ставка по кредиту (в % в год);  t — срок кредита (в годах);  PI — доля платежа по ипотечному жилищному кредиту в доходах семьи (в %)</p>
	<p>2.2. <i>Индекс доступности жилья с кредитом.</i> За рубежом известный как HAI (Housing affordability index).</p> $HAI = \frac{\varepsilon \cdot R}{PMT} \cdot 100\%,$ <p>где HAI — индекс возможности приобретения жилья с кредитом;  R — среднемесячный доход семьи;  <math>\varepsilon</math> — предельная доля дохода семьи, которая может расходоваться на погашение кредита;  PMT — ежемесячный платеж по кредиту, с помощью которого приобретается жилье</p>

Группы показателей	Показатели и формулы расчета
	<p>2.3. <i>Индекс доступности жилья с учетом инвестирования средств в финансовые активы</i> — количество лет, необходимых для накопления средств на приобретение жилья на первичном рынке с учетом инвестирования части дохода на накопительном этапе в доходные активы. Методика Т. Ю. Овсянниковой и Д. К. Празукина, расчет осуществляется по формуле:</p> $T = \frac{\ln \left[ \frac{P \cdot S \cdot r}{(I - ПМ) \cdot 3 \cdot 12 + 1} \right]}{\ln(r+1)},$ <p>где <math>r</math> — годовая доходность финансовых активов (десятичное выражение); <math>P</math> — средняя рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья (в рублях в среднем за год)</p> <p>2.4. <i>Индекс доступности жилья с учетом имеющегося жилья.</i> Методика, учитывающая стоимость имеющегося жилья (одно-, двухкомнатная квартира) основывается на предыдущей формуле:</p> $T = \frac{\ln \left[ \frac{(P_{п.ж.} \cdot S_{п.ж.} - P_{и.ж.} \cdot S_{и.ж.}) \cdot r}{(I - ПМ) \cdot 3 \cdot 12 + 1} \right]}{\ln(r+1)},$ <p>где <math>P_{п.ж.}</math> — средняя рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> приобретаемого жилья (в рублях в среднем за год); <math>P_{и.ж.}</math> — средняя рыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> имеющегося жилья (в рублях в среднем за год); <math>S_{п.ж.}</math> — площадь приобретаемого жилья, м<sup>2</sup>; <math>S_{и.ж.}</math> — площадь имеющейся квартиры, м<sup>2</sup></p>
<p>3. Показатели действительной оценки доступности жилья.</p>	<p>3.1. Коэффициент доступности жилья (КДЖ)</p> $KI = \frac{V \times S}{I \times N}$ <p>где <math>KI</math> — КДЖ без учета потребительских расходов; <math>S</math> — площадь жилья, м<sup>2</sup>; <math>V</math> — (value) средняя стоимость единицы площади (м<sup>2</sup>) жилья, р.; <math>I</math> — (income) среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год; <math>N</math> — количество человек в семье.</p> $KIE = \frac{V \times S}{(I - E) \times N}$ <p>где <math>KIE</math> — КДЖ с учетом потребительских расходов; <math>E</math> — (expenses) среднедушевые потребительские расходы семьи, р./чел./год</p> <p>3.2. <i>Индекс возможности приобретения жилья</i> показывает процент населения, которому доступно приобретение жилья с</p>

Группы показателей	Показатели и формулы расчета
	<p>коэффициентом доступности жилья равным 3 года. Данный метод также основан на распределении среднедушевых доходов населения</p> <p>3.3. <i>Индекс покупательской способности зарплаты на жилищном рынке:</i></p> $I = \frac{w}{p},$ <p>где I — покупательская способность заработной платы на жилищном рынке;  w — среднемесячная заработная плата;  p — рыночная стоимость 1 кв.м жилья</p>

Составлена по: [124; 143; 147].

**Коэффициент доступности жилья (КДЖ)** используется во многих странах и нередко отождествляется с самой категорией «доступность жилья» (как финансовый леввередж часто отождествляется с расчетным значением плеча финансового рычага, то есть с отношением заемного капитала к собственному). Первое недоумение возникает уже в связи с самой формулой расчета: «соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 м<sup>2</sup> и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек» [124]. Почему в качестве стандартной была взята семья из 3 человек? Возможно, таких семей в России сейчас действительно большинство. Однако программа «Жилище» нацелена в будущее, а, как известно, для обеспечения минимального демографического прироста населения в нашей стране стандартная семья должна состоять даже не из четырех, а из *пяти человек: двоих родителей и троих детей* [126, с. 342]. Понятно стремление разработчиков и исполнителей программы побыстрее довести значение КДЖ до «приличных» американских и среднеевропейских значений в районе 3–4 лет. Однако если эта цель достигается сокращением количества детей в семье, то есть запланированным убыванием населения, то в таком случае новое строительство может и не понадобиться: лет через 20–30 существующий жилищный фонд свободно вместит сократившееся население РФ.

В случае принятия нового стандарта семьи из 4-х или 5-ти человек, используя информацию о средней заработной плате и среднерыночной стоимости жилья на вторичном рынке, мы получим следующие значения КДЖ: формула (3.1) — для семьи с двумя детьми; формула (3.2) — для семьи с тремя детьми:

$$КДЖ = \frac{42779 \cdot 72}{19703,5 \cdot 2 \cdot 12} = 6.5 \text{ года} \quad (3.1)$$

$$КДЖ = \frac{42779 \cdot 90}{19703,5 \cdot 2 \cdot 12} = 8.14 \text{ года} \quad (3.2)$$

где 72 и 90 м<sup>2</sup> — стандартная площадь квартиры для семьи из 4 и 5 человек соответственно;

42 779 — среднерыночная стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья на первичном рынке согласно данным по г. Иркутску в 2011 г. [113, с. 7]; 19 703,5 — средняя заработная плата согласно данным по г. Иркутску в 2011 г. [113, с. 7] за вычетом подоходного налога в 13 %.

Таким образом, если учитывать в программе «Жилище» минимальный демографический рост, то при существующем соотношении «цена 1 м<sup>2</sup> — средняя заработная плата» КДЖ будет в два раза превышать целевое значение, равное 4 годам.

Соответственно, меняется значение среднедушевого дохода (СДД) в расчетах. При двоих работающих родителях рождение второго и третьего ребенка снижает СДД в 1,33 и в 1,67 раза соответственно. На столько же увеличивается КДЖ: на 33 % при рождении каждого следующего ребенка.

Согласно исследованию М. А. Морковкиной [163, с. 20], наиболее сильное влияние в уравнении регрессии ежемесячных среднедушевых денежных доходов населения, скорректированных на величину среднемесячных потребительских расходов, как раз имеет фактор величины демографической нагрузки на лиц трудоспособного возраста: 1 к 11,26.

Мы считаем, что в основной формуле расчета (3.1.) КДЖ не имеет достаточного смысла с точки зрения реальной оценки доступности жилья. Пытаясь любой ценой (даже ценой сокращения населения) планомерно дотянуть его значение до западных стандартов мы не сделаем жилье более доступным. Нам представляется, что логика расчета КДЖ должна быть другой: сначала определяется нормативный КДЖ исходя из *реального* достижения доступности жилья путем регулирования пропорции «цена 1 м<sup>2</sup> — средняя заработная плата», а затем фактический КДЖ сравнивается и оценивается исходя из своего приближения или отдаления от нормативного. Под *реальным* достижением доступности жилья мы понимаем возможность для семьи осуществления жилищных платежей без ущерба для других потребностей, обеспечивающих нормальное формирование человеческого потенциала, в течение, например, 20 лет — классического срока ипотечного кредита. В этом случае смысл КДЖ сводится только к фиксации определенного сложившегося соотношения между ценой жилья и средней заработной платой (или СДД) для стандартной семьи и анализа соответствия его действительно доступному уровню.

Разработка пропорции «цена 1 м<sup>2</sup> — средняя заработная плата», которую мы подробно рассмотрим в главе 4, неразрывно связана с установлением *норматива жилищного накопления*, т. е. доли семейного бюджета, направляемой на жилищные платежи. То, что предлагается сейчас, например, модифицированный

КДЖ, когда из СДД вычитаются минимальные потребительские расходы, или 30 % рубеж от совокупного семейного дохода для ипотечных платежей, по нашему мнению, способствует тому же, что и стандарт семьи из трех человек, — снижению рождаемости и, главное, остановке развития человеческого потенциала. Если семья будет делить доход между минимальными потребностями и платежами за жилье, то у нее не останется средств на обучение, лечение, путешествия, хобби или иные направления личностного роста ее членов. Понимание постоянной угрозы выселения в случае временных трудностей с работой при ипотечном кредитовании увеличивает давление стрессовых факторов на семью и также не способствует развитию семьи и демографическому росту.

Таким образом, резюмируя вышесказанное, мы предлагаем установить нормативный КДЖ как целевой индикатор программы «Жилище», рассчитанный исходя из норматива жилищного накопления, не перекрывающего возможностей развития человеческого потенциала, а также подразумевающий стандартную семью из 4–5 человек, обеспечивающую прирост населения РФ. Изменение только одного фактора — численности стандартной семьи — резко «портит» картину КДЖ в программе «Жилище». Необходимость исправления ситуации неизбежно приводит к проблеме стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья в ее соотношении со средней заработной платой.

Еще один целевой индикатор ФЦП «Жилище» — уровень обеспеченности населения жильем — также вызывает вопросы и недоумения. Если в качестве стандарта официально принят норматив в 18 м<sup>2</sup> на человека (54 м<sup>2</sup> на семью из трех человек), то показатель обеспеченности уже в 2011 г. составил 22,8 м<sup>2</sup> на человека (!), что в какой-то мере обесмысливает саму программу. То есть, по данному критерию цель уже достигнута: в среднем граждане страны обеспечены жилплощадью выше нормативного уровня, а значит делать усилия по обеспечению их 18 м<sup>2</sup>, по меньшей мере, странно. Показательны при этом данные о средней площади вновь построенных квартир. Накануне кризиса она составила 138,7 м<sup>2</sup> (!)<sup>1</sup>. Понятно, что это искажение вызвано учетом приобретения жилплощади элитой, обладающей сверхдоходами.

Реальная картина с обеспеченностью жильем россиян не такая радужная. Мы полагаем, что данный показатель может быть рассчитан по-другому, с целью более объективного представления действительности. Для этого можно использовать распределение, в котором каждому метражу будет соответствовать процент населения, им обеспеченный. Тогда мы точно определим количество граждан, необеспеченных стандартом в 18 м<sup>2</sup> и нуждающихся в расши-

---

<sup>1</sup> О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2007 году (2008) // Статистический бюллетень. № 6 (146).



рении или приобретении жилплощади. Таким образом, можно получить medianные значения обеспеченности жильем, принятые во всем мире, но главное не это. Граждан, обеспеченных жильем ниже действующего стандарта в 18 м<sup>2</sup>, можно подразделить на льготников (тех, кто имеет право на бесплатное приобретение жилья или приобретение по ценам, значительно ниже рыночных): военных, детей-сирот, молодых семей, молодых специалистов на селе и т. п.; и собственно тех, кто вынужден и должен решать свою жилищную проблему только за счет собственных или заемных средств (именно на них нацелен институт ипотечного кредитования).

Здесь мы непосредственно подошли вплотную к третьему целевому индикатору программы — *доли семей, имеющих возможность приобрести жилье с помощью собственных и заемных средств*. И в этом индикаторе можно выявить схожие с предыдущими недостатки в способе расчета и планирования. Что означает размер данного показателя в 30 %, планируемый к достижению в 2015 г. [124]. Это означает, что 2/3 семей, 70 %, все еще не будут иметь возможности приобрести жилье за счет собственных и заемных средств. То есть они, чтобы не остаться без крыши над головой, должны попасть в категорию льготников, другого пути не предусмотрено. Льготы в области жилищного обеспечения — это искусственный механизм преодоления «рыночного несовершенства», достижения доступного уровня цен на жилье для определенной категории граждан. Чем больший процент населения попадает в категорию льготников, тем большей нагрузкой ложится ценовой спрэд жилья на государство.

Попробуем рассчитать, какой должна быть средняя заработная плата, чтобы выполнить условия доступности ФЦП «Жилище» в рамках г. Иркутска и с учетом сложившихся среднерыночных цен на жилье.

В табл. 3.2 и 3.3 приведен расчет свободных денежных средств, возможных к направлению, согласно установленных требований в 30%, для покрытия ипотечных платежей стандартной семьи при приобретении стандартной жилплощади. Данные о средней заработной плате и среднедушевых доходах взяты из официальных данных статистики Росстата. Ежемесячный ипотечный платеж рассчитан с использованием стандартного ипотечного калькулятора Сбербанка. Стоимость 1 м<sup>2</sup> в 36 260 р. была определена исходя из среднегодовой оценки поквартальных данных средневзвешенных значений стоимости 1 м<sup>2</sup> по сделкам на вторичном и первичном рынке жилья по г. Иркутску<sup>1</sup>.

Как видно из табл. 3.3, только при достижении заявленной АИЖК минимальной на сегодняшний день ставке в 9 % по ипотечным кредитам стандартные условия ФЦП «Жилище» станут осуществимыми. Однако статистика, как всегда,

---

<sup>1</sup> Жилая и коммерческая недвижимость. Байкальский регион [Электронный ресурс]. — URL : <http://www.realty.irk.ru>.

лукава и выдает результаты *начисленной заработной платы*. Но в распоряжении семьи остается заработная плата за вычетом НДФЛ — 13 %. В этом случае подходящей ставкой по ипотечным кредитам становится и вовсе пока не реальная, хотя и заявленная в долгосрочных целях, ставка в 7 %.

Таблица 3.2

Свободный денежный доход семьи и сумма на погашение ипотечного кредита

Наименование	Значение
Средняя заработная плата, р.	21 193
Среднедушевые доходы, р.	14 909
Среднедушевые расходы, р.	8 943
Свободный денежный доход семьи с учетом средней заработной платы, р.	15 557
Свободный денежный доход семьи с учетом среднедушевых доходов, р.	17 898
Сумма, рекомендованная для выплат по кредитам — 30% от доходов семьи (по заработной плате), р.	12 715,8
Сумма, рекомендованная для выплат по кредитам — 30% от доходов семьи (по среднедушевым доходам), р.	13 418,1

Таблица 3.3

Расчет средней заработной платы для использования ипотечного жилищного кредита по существующим условиям с учетом стоимости 1 м<sup>2</sup> 32 260 р.

Ставка по кредиту, %	Годовой платеж по кредиту, р.	Ежемесячный платеж, р.	Заработная плата на семью в месяц р.	Заработная плата на 1 чел., р.
14	194 964	16 247	54 157	27 078
13	185 232	15 436	51 453	25 727
12	175 704	14 642	48 807	24 403
11	166 392	13 866	46 220	23 110
10	157 320	13 110	43 700	21 850
9	148 488	12 374	41 247	20 623
8	139 908	11 659	38 863	19 432
7	131 592	10 966	36 553	18 277
6	123 540	10 295	34 317	17 158
5	115 776	9 648	32 160	16 080
4	108 288	9 024	30 080	15 040
3	101 100	8 425	28 083	14 042
2	94 212	7 851	26 170	13 085
1	87 624	7 302	24 340	12 170

Кроме того, показатель средней заработной платы заметно нивелирует межотраслевые различия. На рис. 3.3 приведена диаграмма отраслевой диффе-

ренциации средних заработков по г. Иркутску, построенная нами на основе данных табл. 3.4 [113] с расчетом необходимо размера заработной платы для выплаты ипотечных платежей по стандартам АИЖК (стоимость 1 м<sup>2</sup> 36 260 р.) при наиболее популярной сегодня ипотечной ставке 11 %.

Таблица 3.4

Среднемесячная заработная плата по крупным и средним организациям г. Иркутска по видам экономической деятельности за 2010 г.

№ п/п	Вид экономической деятельности	Средняя заработная плата, р.
1	Добыча полезных ископаемых	30 196
2	Обрабатывающие производства	24 332
3	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	37 039
4	Строительство	20 602
5	Оптовая и розничная торговля	21 211
6	Гостиницы и рестораны	12 016
7	Транспорт и связь	32 962
8	Финансовая деятельность	52 538
9	Операции с недвижимым имуществом, аренда	31 000
10	Государственное управление и обеспечение военной безопасностью	33 756
11	Образование	16 863
12	Здравоохранение	18 514
13	Предоставление прочих коммунальных услуг	19 154

Составлена на основе данных: [113].

Изучив полученную диаграмму (рис. 3.3), мы видим, что только 6 отраслей из 13 располагают заработной платой, достаточной для погашения ипотечных платежей при ставке 11 % по кредиту и при 30 %-м пределе их в общем доходе семьи. Причем набор этих отраслей весьма специфичен: они не имеют отношения к реальному производственному сектору и к работникам социальным сферы (культуры, образования, здравоохранения). Подходящей с точки зрения доступности жилья экономической деятельностью является, как это сложилось со времен начала реформ, добыча полезных ископаемых, производство электроэнергии, газа и воды (сырьевые отрасли), финансовая и иная посредническая деятельность (например, в сфере недвижимости, причем само строительство, несмотря на цены, достойного уровня заработной платы не обеспечивает — есть, о чем задуматься), сфера государственного управления и обеспечения безопасности (как один из односторонних результатов борьбы с коррупцией и реформы органов внутренних дел) и сфера транспорта и связи (во многом за счет развития Интернета и сотовой связи).

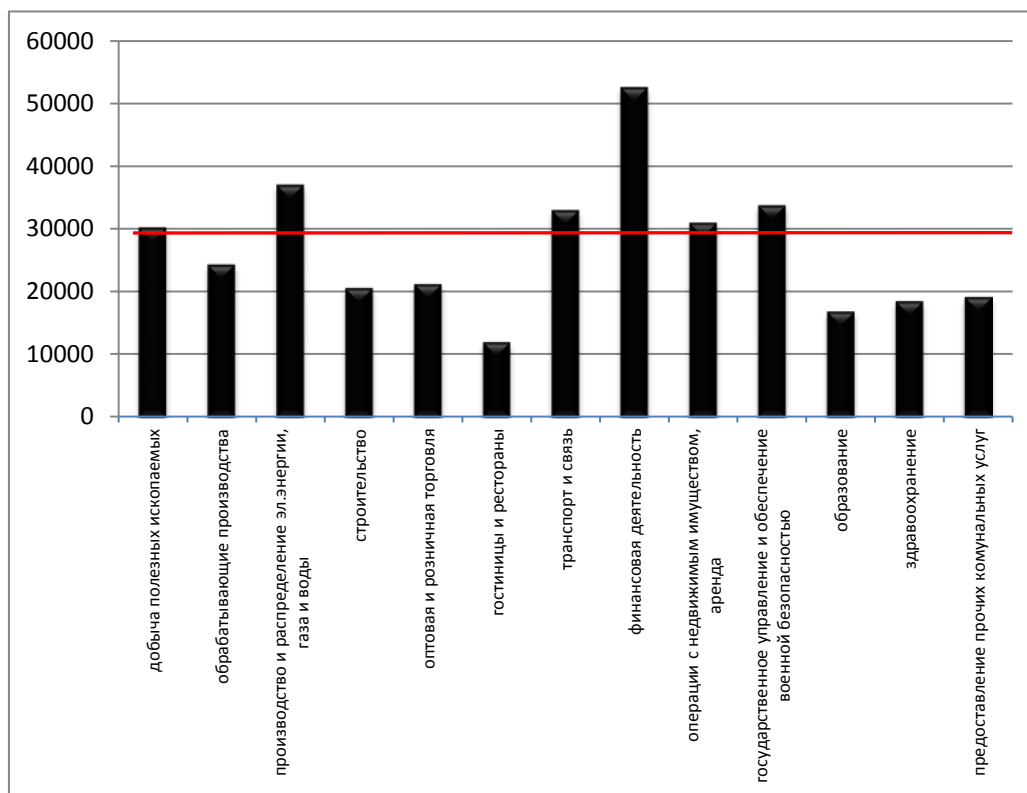


Рис. 3.3. Диаграмма результатов расчета порогового значения среднемесячной заработной платы, необходимой для погашения ипотечных платежей.  
Пороговый уровень заработной платы при ставке 11 % годовых 28 855 р.  
(1 м<sup>2</sup> — 32 260 р.)

Снижение ипотечной ставки до 5 % (табл. 3.3) опускает планку доступности ипотечных выплат до уровня заработной платы всех 13 направлений экономической деятельности. Однако если учесть наши критические замечания по поводу расчета целевых индикаторов: увеличение состава стандартной семьи и снижение нормы жилищного накопления (процента жилищных платежей в совокупном доходе семьи), то всю проделанную до достижения текущего размера целевых показателей работу придется начинать заново. Пересчитанные целевые индикаторы резко ухудшатся, и будущее в области обеспечения граждан РФ жильем окажется не слишком радостным. Но демографический рост и достойное развитие человеческого капитала России — разве это не то будущее, ради которого стоит не только пересчитать несколько показателей, но и радикально изменить подходы к решению проблемы доступности жилья?

### ***Выводы по 3-й главе***

Решение жилищной проблемы нигде в мире невозможно без активного вмешательства государства. С точки зрения осуществления основных функций

государства, являющих собой проявление действия государственной экономической системы, это вмешательство должно заключаться в следующих ключевых моментах.

При осуществлении *правовой функции* — в поддержании традиций сохранения семьи и демографического роста, обеспеченных правовыми гарантиями соблюдения конституционного права на жилье всех граждан страны.

При осуществлении *распределительной функции* — в преодолении несовершенств и провалов на рынке жилья путем осуществления государственной инвестиционной политики в области жилищного строительства и создания особых институциональных структур обеспечения доступности жилья различным категориям граждан страны.

При осуществлении *перераспределительной функции* — в государственном регулировании социально доступных цен на жилье и установлении минимальной ставки заработной платы с учетом жилищных платежей.

При осуществлении *стабилизационной функции* — в установлении ключевых пропорций экономической системы государства, улавливающих и фиксирующих взаимосвязь благосостояния населения и уровня цен на жилье.

В результате анализа основных способов обеспечения жильем в РФ мы пришли к выводу о недостаточном развитии накопительных способов приобретения жилья и игнорировании их поддержки со стороны государства. В дальнейшем нами будет разработана и предложена институциональная реформа данного направления. Пробел в данном способе обеспечения жильем заполняется многочисленными социальными программами частичной помощи различным категориям граждан (льготникам), то есть государство берет на себя обеспечение части неплатежеспособного спроса.

«На начало 2010 года 2,82 млн российских семей официально числились нуждающимися в жилье. За год 244 тыс. семей получили или улучшили свои жилищные условия, но львиную долю из них, 82,1 тысячу составили семьи участников Великой Отечественной войны»<sup>1</sup>. То есть средний срок ожидания для социальных очередников такими темпами составит 11,5 лет.

---

<sup>1</sup> ЖНК «Кубань» [Электронный ресурс]. URL : <http://www.gnk-kuban.ru/gnk-reshenie-problem.html>.

## Глава 4. Стратегия новой институциональной реформы обеспечения доступности жилья в РФ

### 4.1. Институциональная стратегия построения нового механизма обеспечения доступности жилья в РФ

Любое изменение институтов представляет собой действие реформаторское. Так же как и, по Полтеровичу, любая реформа — целенаправленное изменение институтов. Эффективное изменение институтов подразумевает формирование институциональной стратегии путем построения перспективной институциональной траектории. Нередко новые институты создаются для преодоления институциональных ловушек и одновременно ими же новые институты тормозятся.

Одной из основных причин появления институциональных ловушек современной России, по мнению В. М. Полтеровича и других, является расхождение краткосрочных и долгосрочных интересов экономических агентов и сочетания моделей поведения, сформированных на основе этих интересов, с экономической эффективностью<sup>1</sup>. В переходных экономиках обычно изменяется система базовых ценностей общества: происходит переориентация с долгосрочной модели поведения на краткосрочную. Ипотека, по нашему мнению, это тоже разновидность осуществления краткосрочной модели поведения: ее главное достоинство по отдельным убеждениям — все и сразу (квартира и деньги) — и есть признак краткосрочности. Затем в долгосрочной перспективе появляется бремя долга и процентов, непредсказуемые изменения с доходами семьи и процентными ставками, как результат — лишение жилья.

Основными причинами данной институциональной ловушки институционалисты называют веру в непогрешимость и бездумное применение на макроэкономическом уровне неоклассических моделей<sup>2</sup>. По отношению к отсутствию кардинальных сдвигов в решении проблемы повышения доступности и обеспечения жильем можно выделить следующие элементы макроэкономической политики этого рода: 1) отрицание роли социальной политики в долгосрочном росте благосостояния и излишняя надежда на «невидимую руку» рынка; 2) поспешная либерализация цен; 3) трансплантация политики центробанка по управлению денежной массой с развитых экономик, имеющих совершенной иной размер мультипликатора и иную степень эмиссионной независимости. Подтверждения первого и третьего пунктов уже приведены нами в 1-й и 2-й главах.

---

<sup>1</sup> См., напр.: Полтерович В. М. Институциональные ловушки и экономические реформы. М. : Российская экономическая школа, 1998 ; Балацкий Е. Теория институциональных ловушек и правовой плюрализм // Общество и экономика. 2011. № 10.

<sup>2</sup> Там же.

По поводу поспешного отпуска цен можно сказать, что шоковая и всеобщая их либерализация 1992 г. вопреки ожиданиям не привела к формированию на большинство товаров, в том числе на жилье, равновесных цен. «К концу 90-х гг. специалистам уже было хорошо известно, что сходимость к равновесию системы, находящейся вдали от равновесного состояния, отнюдь не гарантирована» [182, с. 30]. Либерализация цен могла быть проведена по-другому. Например, в китайском варианте этот процесс получил название «дуальной либерализации» (*dual track liberalization*) [182, с. 31]. Здесь институциональная траектория заключалась в постепенном движении от плановых заданий к рыночному равновесию. Выполнение плановых заданий оплачивалось плановыми ценами, но на свободных мощностях предприятия могли производить дополнительную продукцию и реализовывать ее по ценам рыночным. План и рынок постепенно сходились: плановые цены повышались, а задания снижались. Предприятия стремились расширить рыночную долю в реализации и их интересы в результате поддерживались государством за счет постепенного «отпуска» плана.

В России не было переходной ценовой стадии: «экономические агенты еще не имели опыта адаптации к меняющимся ценам, рыночная инфраструктура (система посредников, рынок кредитов и т. п.) отсутствовала. Следовательно, стал неизбежен длительный период времени, когда старая система рационирования уже не работала, а новая — рыночная — еще не была создана» [182, с. 30]. «При шоковом подходе все это делает практически неизбежным спад производства — тем больший, чем глубже начальные искажения в экономике» [182, с. 30]. На рынке жилья, как мы уже исследовали выше, установилось неэффективное равновесие, сопровождаемое проявлением ряда рыночных несовершенств и нестационарными процессами ценообразования. Эта ситуация сохраняется до сих пор и является главным препятствием на пути осуществления социальной политики по обеспечению доступности жилья как мериторного блага для всех категорий граждан. В социально ориентированном аспекте макроэкономической политики мы считаем возможным применить методы дуальной либерализации цен на жилье в противоположном от китайского варианта направлении.

В качестве возможной институциональной стратегии можно определить движение к заполнению пробела накопительного способа обеспечения жильем среднего класса граждан за счет собственных средств, но по доступным ценам. В этом случае стратегически видится создание новых институтов, во-первых, контролирующего доступные цены и категории граждан, во-вторых контролирующего и создающего условия осуществления строительства жилья по доступным ценам. Формирование предлагаемой нами институциональной стратегии может быть проведено по следующей схеме согласно общим рекомендациям,

данным в программной статье В. М. Полтеровича [182, с. 42] (кроме нулевого уровня, который мы посчитали необходимым ввести):

**0. Ценностно-мировоззренческий уровень** будет заключать в себе возможность сведения терминальных (традиционных) и инструментальных ценностей. Из **традиционных** целей мы выделяем ценность поддержания и сохранения семьи, демографический рост, развитие человеческого потенциала государства. **Инструментальная** цель — выгода предприятий, занимающихся производством особого товара — жилья.

1. **Цель** новой институциональной стратегии: повышение уровня доступности жилья в РФ.

2. **Спонтанная эволюция институтов, подлежащих реформированию** — институт, который мы хотим ввести, еще не создан и никогда не существовал ранее. Уже существующий институт, который мы включаем в поле новой институциональной стратегии, — Федеральный фонд содействия жилищному строительству (фонд РЖС). *Содействие* стало ключевым понятием в целевых установках, функциях и задачах Фонда.

В числе основных задач Фонда можно выделить<sup>1</sup>:

– оказание содействия развитию рынка земельных участков, предоставляемых для жилищного строительства жилья экономкласса, и стимулированию развития рынка жилья;

– оказание содействия деятельности по территориальному планированию, градостроительному зонированию, планировке территории и архитектурно-строительному проектированию;

– оказание содействия обустройству территорий посредством строительства объектов инфраструктуры.

Содействие в подготовке площадок, подведении инфраструктурных сетей, создании производств стройматериалов — сильный государственный ход по обеспечению всех условий массовой застройки жильем экономкласса. Например, в 2011 г. Фонд вовлек в оборот для целей жилищного строительства 5 405,13 га, 97 % из них (5 266,13 га) предназначены для строительства жилья экономического класса, в том числе 89 % (4 730,96 га) — для малоэтажного строительства<sup>2</sup>. Однако, чтобы воспользоваться созданными условиями, необходимы заключенные контракты на строительство жилья, обеспеченные платежеспособным спросом. Спрос остается недостаточным и проблемный круг остается не решенным. По нашему мнению, успеху деятельности РЖС не хватает одного звена — новой институциональной структуры, которая обеспечивала бы плате-

---

<sup>1</sup> Федеральный фонд содействия жилищному строительству: официальный сайт [Электронный ресурс]. URL : <http://www.fondrgs.ru>.

<sup>2</sup> Там же.



жеспособный спрос на жилье экономкласса и одновременно предоставляла точную информацию о заявке на площадь и расположение земельных участков под строительство.

**3. Анализ аналогичных реформ в других странах и институциональных экспериментов; анализ отечественного опыта.** В третьей главе нами был проведен достаточно подробный анализ методов и институтов обеспечения жильем, действующих у нас в стране и за рубежом. Основными выводами данного анализа стало выявление пробелов в Российской схеме обеспечения жильем сектора социальной аренды и накопительной схемы, которая на западе представлена институтом стройсберкасс и жилищных кооперативов. В российской переходной экономике советские ЖСК, превратившиеся в ЖНК (жилищные накопительные кооперативы) практически не развиваются. Мы бы хотели поспорить с Полтеровичем и Старковым о том, что стройсберкасссы и кооперативы являются, якобы, промежуточным институтом между социалистическим способом обеспечения жильем и ипотекой [182, с. 40; 183], и должны постепенно отмереть по мере роста благосостояния граждан. Мы глубоко убеждены, что как раз накопительная схема приобретения жилья является предпочтительной и более соответствующей мировоззренческим традиционным ценностям, а также соответствует долгосрочной модели поведения, отказ от которой в годы проведения либерально-рыночных реформ и стал главной институциональной ловушкой, не позволяющей этой схеме развиваться. «История развитых стран показывает, что роль ссудо-сберегательных институтов должна снижаться с увеличением благосостояния, уменьшением дифференциации доходов, ростом склонности к сбережению, укреплением законности, со снижением ссудного процента и банковской маржи» [182, с. 40; 183]. Но, как показывает сегодняшняя действительность, развитие капитализма в западных странах, в том числе в США, ведет к углублению дифференциации доходов и снижению нормы сбережений вплоть до отрицательной величины.

**4–5. Выделение этапов реформы и представление ее в виде последовательности промежуточных институтов. Технология проведения реформы, включая создание необходимых вспомогательных институтов, требуемые изменения в законодательстве и анализ политических процессов, связанных с одобрением плана реформы.** Данные пункты будут частично проработаны в 5-й главе. Изменения в законодательстве и политический анализ выходят за рамки нашего исследования.

**6. Сопоставление интегральных выгод от реформы с интегральными издержками:** общие издержки — содержание нового института сопоставимы с содержанием любого аналогичного государственного института; выгоды — экономия государственных расходов на субсидирование взносов и процентов по

ипотеке по различным программам. Более точные расчеты требуют отдельной проработки и дополнительного исследования.

**7. Обоснование перспективности планируемой институциональной траектории** (проверка выполнения 11 требований Полтеровича). В табл. 4.1 приведена соответствующая оценка перспективности институциональной стратегии предлагаемых нами реформ в сфере обеспечения доступности жилья.

Таблица 4.1

Обоснование перспективности планируемой институциональной траектории

Требования к обоснованию перспективности институциональной стратегии	Обоснование в новой институциональной траектории
1. Учет масштаба отклонений параметров исходной институциональной системы от целевой	По мере преодоления краткосрочной модели поведения количество участников новой схемы будет расти за счет предпочтения ценовой разницы и предполагаемого демографического роста (пирамида, развернутая в будущее)
2–3. Согласование с ресурсными и технологическими ограничениями	Подготовка площадок под массовую застройку жилья экономкласса с подведением инфраструктуры. Создание нормативной базы издержек на 1 м <sup>2</sup> по типам жилья экономкласса
4. Учет особенностей гражданской культуры и уровня развития человеческого капитала	Традиция строительства дома к свадьбе и традиционные ограничения на взятие процента на приобретение жизненно необходимого (крыши над головой)
5. Учет возможности принятия политических решений о реформах и отказа от них	Ряд подготовительных политических решений уже принят, не хватает их институционального объединения. Задача обеспечения доступности жилья объявлена как приоритетная
6. Учет статической и динамической комплементарности институтов, предусматривающий рациональную последовательность институциональных изменений	Властные инициативы в направлении обеспечения доступности жилья создают необходимую основу для успешного функционирования нового института (подробнее п. 5.3)
7. Обеспечение ослабления ресурсных, технологических и институциональных ограничений вдоль траектории	Развитие нормативной базы жилья эконом-класса и подготовки площадок (см. п. 2–3). Принятие ряда государственных программ на региональных уровнях по развитию массового строительства
8. Включение эффективных мер по сдерживанию перераспределительной деятельности	Адресность участия, снижение спекулятивного спроса на жилье
9. Формирование институциональных ожиданий, стимулирующих движение вдоль траектории	Постепенное возвращение модели долгосрочного будущего

Требования к обоснованию перспективности институциональной стратегии	Обоснование в новой институциональной траектории
10. Частичная или полная компенсация потерь основных групп экономических агентов, которые могли бы проиграть вследствие институциональных изменений, осуществляемых государством	Уничтожение стоимости административного ресурса (внелегальных издержек) для строительных организаций-подрядчиков строительства жилья в рамках нового института
11. Сочетание с государственной политикой стимулирования экономического роста	Функциональное закрепление связи средней заработной платы со стоимостью жилья

**8. Методика анализа результатов осуществленных институциональных изменений.** Результаты могут быть оценены с помощью показателей демографического роста и расширения количества участников нового института, роста объемов ввода и обеспеченности жильем, изменением соотношения средней заработной платы и среднедушевых доходов со средними ценами на жилье.

Главные проблемы в сфере обеспечения доступности жилья, которые должна решить предлагаемая нами институциональная стратегия, следующие:

- вычисление и поддержание в институциональной структуре действительно доступных цен на жилье для домохозяйств неэффективного спроса, не попадающих в категорию льготников;

- поддержание традиционных ценностей семьи и демографического роста, а также возможностей развития человеческого потенциала страны с помощью увеличения обеспеченности жильем;

- обеспечение терминальной ценности выгодности для подрядных предприятий, участвующих в институциональной структуре путем эффективного анализа и управления издержками, а также, ликвидация части транзакционных и всех внелегальных затрат для подрядчиков, включенных в новую институциональную структуру.

Подробное изучение типов и классификации транзакционных и внелегальных затрат не входит в задачу нашего исследования. В представлении этих издержек мы воспользуемся известными разработками Асаула, Норта, Э. де Сото, Олейника, Хана и др. [57; 58; 168; 171; 206; 227]. В прил. 5 приведены классификации транзакционных и внелегальных затрат, а также составляющие цены подчинения закону в строительном бизнесе.

Определимся в понятиях. Согласно классической трактовке Дугласа Норта, *транзакционными* можно назвать те издержки, которые хозяйствующий субъект не нес бы, если бы продавал произведенную продукцию сам себе [168,

с. 69]. Значительную долю в трансакционных издержках занимают издержки доступа к закону и продолжения деятельности в рамках закона. К ним относятся: издержки заключения контрактов, спецификации и защиты прав собственности, а также издержки оппортунистического поведения. Э. де Сото объединил эти затраты в одну группу и включил их в число издержек, которые назвал «ценой подчинения закону» [206, с. 42]. «Высокая цена подчинения закону, а она выражается не только в денежной форме, часто временные и психологические издержки оказываются просто запретительными, толкает экономических субъектов в сторону выбора внезаконных, т. е. альтернативных закону, издержек. Практически, все издержки, перечисленные выше, имеют внезаконные альтернативы, которые в ряде случаев в денежном выражении стоят гораздо дороже, однако, существенно экономят время и нервы» [227, с. 3].

Согласно сведениям того же Хана, «эмпирическим путем строители установили, что издержки на согласования и разрешения составляют до 40 % от стоимости объекта... По нашему мнению, более двух третей от указанной суммы составляют внезаконные издержки» [227, с. 12].

Мы полагаем, что в этих цифрах заключена значительная потенциальная возможность управления стоимостью жилья внутри новой институциональной структуры. Институциональная организация, исключая внезаконные и часть трансакционных затрат, должна привлечь интерес строительных организаций и точки зрения экономической выгоды, и с точки зрения экономии временно-психологических энергий. В разделе 4.2 мы представим некоторые возможности управления затратами в строительных организациях, позволяющие рассчитать выгоду и определить направления создания новой нормативной базы затрат в рамках нового института, а также учесть действие трансакционных и внезаконных затрат.

#### **4.2. Методика совершенствования механизма управления затратами на строительных предприятиях — потенциальных участниках новой институциональной структуры посредством моделирования системы бюджетных корректировок с использованием маржинального подхода с целью поддержания доступных цен на жилье**

Одной из главных функций управления является планирование. Планирование представляет собой наиболее гибкий и методически обоснованный инструмент адаптации к изменениям как микро- так и макроэкономических показателей. Если его правильно использовать, конечно. Планирование не является непосредственным предметом исследования данной работы, подробно вопросы планирования рассмотрены автором в ряде более ранних публикаций [93–96; 100; 107].

Планирование создает образ будущего развития бизнес-процессов в определенной экономической среде, некий паттерн, образец. Фактическое развертывание событий сравнивается с образцом [150, с. 106]. При несовпадении с образцом с точки зрения управления необходимы хорошо поставленные корректировочные процедуры. Если несовпадение идет со стороны предприятия, то выясняются причины отклонений и корректируется фактическая деятельность. Если несовпадение идет со стороны макроэкономической среды, то корректировке должны подвергаться сами плановые показатели, их набор или даже методы планирования.

Включение в финансово-экономическую парадигму, описанную нами во второй главе, привело к тому, что Россия, встроившись в глобальное экономическое пространство, включилась в общую целевую гонку за выгодой и максимизацией виртуальных финансов. Однако наша экономика не успела достаточно продвинуться в этом направлении: рынок ипотечных вкладных не получил широкого распространения, кредитование предприятий за счет собственных кредитных ресурсов оказалось недостаточным, акции компаний оказались недооцененными (кроме крупных сырьевых предприятий, вышедших на мировые фондовые биржи). Только один показатель продемонстрировал хороший фантастический отрыв от реальности — стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья!

Этому способствовали многие факторы:

- хронический дефицит жилья с советских времен. Даже большинство счастливых, получивших квартиры, мечтали о собственной планировке и интерьере, расположении и площади;
- резкий контраст в доходах разных групп населения позволил перевести жилье из предмета первой необходимости в предмет роскоши, а затем и в предмет спекуляции доходнее иных ценных бумаг;
- еще одним фактором стала существующая система сметного нормирования.

В рамках нашего исследования был проведен опрос ряда руководителей строительных предприятий г. Иркутска в форме неформализованного интервью по интересующим нас вопросам. Интервью было проведено с 15 представителями топ-менеджмента крупнейших строительных компаний г. Иркутска. Сценарий интервью приведен в прил. 3. По мере поднятия тех или иных вопросов мы будем приводить результаты проведенного социологического исследования.

Существующее сметное нормирование в строительстве приводит к значительному превышению сметной себестоимости над фактической. Данное превышение составляет в среднем согласно проведенному неформализованному опросу 30 % (!) по прямым затратам и 1,5–2,0 раза по сметной стоимости в целом,

а цифры такого уровня могут полностью нивелировать любые намерения «эффективно вести хозяйство».

Кризис (в переводе с гр. — суд) осудил подобный способ организации строительной отрасли. Наступило время забыть про легкую добычу и вспомнить об управленческих технологиях. Главным поворотным моментом здесь должно стать изменение целеполагания, которое потянет за собой все управленческие функции и, прежде всего, планирование.

«Для повышения эффективности управления материальными и финансовыми ресурсами, оптимизации процесса принятия экономически взвешенных решений и оценки возможных последствий как раз наиболее целесообразно использовать такую технологию, как бюджетирование. Даная технология представляет интерес в первую очередь потому, что, с одной стороны, отражает цели предприятия, а с другой, охватывая всю систему предприятия в целом, позволяет проводить оперативный анализ ключевых показателей. Стоит отметить, что, хотя традиционно бюджетирование ассоциируется в первую очередь с управлением финансовыми ресурсами и стоимостными показателями, однако в сложившейся экономической ситуации необходимо обратиться к нему как к инструменту, которому подвластно управление ресурсными потоками на предприятии. Данный подход стал актуальным в связи с шаткостью стоимостных показателей, становящейся все более заметной в последнее время. Одной из причин, порождающей слабость стоимостного подхода является неспособность его уловить все многообразие процессов межэлементного взаимодействия внутри предприятия» [229, с. 89]. Для формирования адекватного механизма адаптации предприятия необходима настройка на равновесие элементов системы на основе учета изменений ресурсных потоков.

«Поскольку разработка последовательности действий, позволяющей достигнуть желаемого результата (планирование) тесно связано с прогнозированием, очевидно, что управленцам необходим новый инструмент, который позволит более эффективно адаптировать систему предприятия к изменяющимся условиям» [59, с. 221].

В связи с вышесказанным внедрение таких технологий, как бюджетирование, интеграция его со стратегическим бюджетом, методика финансового планирования должны рекомендоваться исходя из новых целевых установок. В целевых установках строительных предприятий, участвующих в новой институциональной структуре, должны произойти следующие изменения [96, с. 145].

Во-первых, должен произойти отказ от цели максимизации рыночной цены фирмы, так как эта цель спекулятивна и абсурдна по природе: не может бизнес

стоять дороже своих активов. Данная цель уже показала свою несостоятельность, более того, бездумное следование ей приводит к периодическим обвалам фондовых рынков.

Во-вторых, максимизация прибыли также не является превалирующей целью, скорее речь идет о стабильности и достаточном объеме прибыли.

В-третьих, в жилищном строительстве в новой институциональной структуре не актуальна ориентация на спекулятивный спрос и завышение себестоимости.

Таким образом, главной целевой установкой строительных предприятий в рамках новой структуры должно стать удовлетворение потребностей граждан в качественном жилье экономкласса, построенном и реализуемом фиксированной стоимости. Возможности формирования прибыли предприятий в этом случае концентрируются в поисках внутренних резервов за счет адекватного планирования и управления затратами и обуславливаются взаимодействием с институтами подготовки стройплощадок и обеспечения сметной документацией, ликвидирующем действие большинства транзакционных и внелегальных издержек.

Наши исследования по г. Иркутску в 2009 г. (см. раздел 4.4.) показали, что цена 1 м<sup>2</sup> жилья на тот момент могла быть снижена с 45 тыс. р. до 28 тыс. р., а ежегодный ввод жилья мог быть увеличен с 0,13 м<sup>2</sup> до 0,42 м<sup>2</sup> на человека для восстановления той же массы прибыли за счет эффекта масштаба [109].

«Поскольку, так или иначе, система бюджетирования связана с разработкой базовых нормативов, в первую очередь необходимо уделить внимание определению сметной стоимости. Еще с советских времен строительная отрасль является чуть ли не единственной отраслью, нормативы для которой зафиксированы на государственном уровне. При этом очевиден разрыв между реально действующими ценами и установленными в каких бы ни было свежих нормативных актах. Данный разрыв, обусловлен динамичностью развития как самой отрасли, так и новых технологий, совершенствующих процессы строительства, а также используемые ресурсы. Кроме того, очевидна неравномерность развития строительной отрасли в разных регионах страны» [229, с. 110–111]. По результатам нашего неформализованного интервью, фактическая стоимость СМР в Иркутске в среднем в 1,5–2,0 раза ниже сметной.

Решением данной проблемы мог бы стать переход от «общепринятого» сметного нормирования к созданию организацией собственной нормативной базы, отвечающей реальным условиям регионального рынка (в 70-х гг. это называлось плано-расчетные цены). Необходимость более четкого и адекватного нормирования очевидна, поскольку при существующем на большинстве строительных предприятий порядке применения нормативов не может быть речи об управлении затратами и оперативном реагировании на изменение внешней среды, а значит и о повышении эффективности деятельности предприятия. Для

новой институциональной структуры такой нормативной базой должна стать сгруппированная в разрезе предлагаемой нами классификации затрат информация об издержках строительства различных типов жилья экономкласса в расчете на метр квадратный.

Указанная выше собственная нормативная база затрат строительной организации, в отличие от сметного нормирования, позволит им скорее повернуться в сторону внедрения систем управленческого учета и маржинальных методик, а также наиболее эффективного способа оперативного планирования — бюджетирования.

Не секрет, что именно строительным предприятиям особенно трудно освоить вышеназванные методики из-за того, что сметная калькуляция по статьям затрат не позволяет без дополнительных усилий разделить издержки не только на постоянные и переменные, но и на производственные, управленческие и коммерческие. Без этого разделения система бюджетирования теряет больше половины своих управленческих и адаптационных возможностей.

Но здесь как раз выход лежит на поверхности: необходимо составлять полную схему операционных бюджетов на каждый объект в отдельности с последующей их консолидацией и ликвидацией повторного счета в части общепроизводственных, управленческих и коммерческих расходов.

Собственная нормативная база, составленная в классической традиции управленческого учета, по типам жилья экономкласса позволит по максимуму использовать все возможности маржинального подхода к управлению затратами. Главное достоинство маржинального метода — возможность моделирования в краткосрочном периоде линейных изменений всех ключевых параметров планирования деятельности и зависящих от них результатов.

Ключевыми параметрами, которые мы имеем в виду, являются так называемые константы краткосрочного периода: постоянные затраты, удельные переменные затраты и коэффициент маржинальной прибыли, зависящий от цены. Здесь может быть интересным провести аналогию с одной из теорий экономического цикла, выраженной Г. Хаберлером еще в 1932 г. Он пишет о вертикальной диспропорции инвестирования между постоянным и переменным капиталом [224, с. 11]. В развитых странах в периоды роста и при понижении процентных ставок накапливается и инвестируется постоянный капитал, добавляются новые стадии производства, и оно «становится более окольным», а значит, увеличивается сумма постоянных затрат и их доля в структуре себестоимости конечного продукта.

Во время спада часть недоразработанных «окольностей» сворачивается и исчезает без возврата инвестиций. (У нас в строительстве к ним можно отнести девелоперскую деятельность, например.)



Эту гибкую структуру расширения-сжатия необходимо и возможно «поймать» моделированием плановых показателей внутри операционного и финансового бюджетов. Таким инструментом может стать система корректировок основных показателей, разработанная в рамках системного подхода. Это означает, что изменение любого бюджетного параметра, элемента системы, должно сопровождаться соответствующими изменениями всех ключевых элементов, поскольку каждый из них оказывает влияние на всю систему предприятия, а, следовательно, на ее гомеостатические характеристики. Данная методика бюджетных корректировок затрат на основе маржинального анализа была разработана нами совместно с И. Г. Хомкаловой в 2011 г., что подтверждается защищенной диссертацией [229] и совместными публикациями [96; 100; 107].

В данной методике были выделены постоянные несопряженные затраты из состава накладных расходов [70; 152; 222] учитываемые в сметных расчетах, и закодированы в унифицированной форме.

«Также преобразовали классическую формулу прибыли (прибыль равна разнице между выручкой и затратами) с учетом сложившейся в строительной отрасли практики расчета сметной прибыли в зависимости от фонда заработной платы [70]:

$$\sum_{i=1}^n (p_i \cdot x_i - b_i \cdot x_i - FC_i) = N \cdot \sum_{i=1}^n z_i \cdot x_i \quad (4.1)$$

где  $n$  — количество объектов, возводимых предприятием;  
 $x_i$  — объем работ по  $i$ -му объекту в  $m^2$ ;  
 $p_i$  — удельная сметная стоимость по  $i$ -му объекту,  $p./m^2$ .;  
 $b_i$  — удельные переменные затраты по  $i$ -му объекту,  $p./m^2$ .;  
 $z_i$  — удельная заработная плата рабочих-сдельщиков по  $i$ -му объекту,  $p./m^2$ .;  
 $N$  — норма прибыли, рассчитанная на 1 р. заработной платы рабочих;  
 $FC_i$  — сметные условно-постоянные затраты по  $i$ -му объекту,  $p.$

Формула (4.1) отражает сметную прибыль предприятия. Для нас же целью является поддержание на необходимом уровне желаемой прибыли ( $R$ ). Кроме того, стоит учитывать, что фактические условно-постоянные затраты предприятия ( $FC_{\phi}$ ) могут отличаться от сметных. Также плановые переменные затраты предприятия могут отличаться от сметных, что дает дополнительные резервы для сохранения прибыли предприятия, поэтому в дальнейшем мы будем говорить именно о плановых удельных переменных затратах предприятия ( $B_i$ )

Поэтому для подрядной организации соотношение (4.1) будет выглядеть следующим образом:

$$\sum_{i=1}^n (p_i \cdot x_i - B_i \cdot x_i - FC_i) = R \pm \Delta_{FC}, \quad (4.2)$$

где  $\Delta_{FC}$  — разница между фактическими и сметными условно-постоянными затратами по всем объектам.

Данные уравнения могут описывать прибыль по отдельным объектам (совокупность уравнений 4.3). Как известно, разница между выручкой и переменными затратами представляет собой маржинальный доход и характеризует сумму покрытия постоянных затрат. В нашей модели мы получили, в сущности, новый тип маржинального дохода (по аналогии с развитым директ-костингом, где существует ступенчатое разделение маржинального дохода на полумаржи), который можно назвать объектным маржинальным доходом (OMR). Суммируя OMR по всем объектам строительного предприятия, мы получаем особую сумму покрытия несопряженных затрат.

– для подрядчика:

$$\begin{cases} p_1 \cdot x_1 - B_1 \cdot x_1 - FC_{c1} = OMR_1 \\ p_i \cdot x_i - B_i \cdot x_i - FC_{ci} = OMR_i \\ p_n \cdot x_n - B_n \cdot x_n - FC_{cn} = OMR_n \end{cases} \quad (4.3)$$

где  $FC_{ci}$  — сопряженные постоянные затраты по  $i$ -му объекту, р. [229, с. 123–127].

Расчет денежного потока строительного предприятия может быть осуществлен с использованием выведенной нами категорией объектного маржинального дохода (4.3). Тогда расчет чистого денежного потока в  $t$ -м году можно рассчитать по формуле (4.4).

$$C_t = \left( \sum_{i=1}^k OMR_i \cdot j - FC_H \right) \cdot (1 - H) + A, \quad (4.4)$$

где  $OMR_i$  — объектный маржинальный доход по  $i$ -му типу объекта жилья экономкласса;

$j$  — количество объектов  $i$ -го типа за год;

$k$  — количество типов объектов жилья экономкласса;

$H$  — ставка налога на прибыль;

$FC_H$  — несопряженные постоянные затраты предприятия за год;

$A$  — годовая сумма начисленной амортизации.

Если из  $FC_{ci}$  и  $FC_H$  убрать все внелегальные и транзакционные издержки, связанные с получением разрешений, землеотводом, инфраструктурой и подготовкой площадок, то увеличение объектного маржинального дохода и денежного потока в целом может быть весьма значительным, что дает новую возможность корректировки ценового разрыва, не рассматриваемую ранее в научных разработках (табл. 1.1). В прил. 3 приведен пример расчета объектного маржинального дохода на реальной стройке в г. Иркутске.

В п. 4.3 представлен маржинальный анализ фактической стоимости строительства в период «пиковых» цен на жилье в 2008 г. — начале 2009 г. Данный анализ покажет размер реальной себестоимости квадратного метра, а значит возможностей снижения цен на жилье, а также то, какой могла быть в тот период стоимость квадратного метра при сохранении среднеевропейского уровня рентабельности строительной отрасли в 10–12 % [91, с. 235].

#### 4.3. Маржинальный анализ фактической стоимости жилья в г. Иркутске

Приведенный ниже анализ и его результаты были впервые опубликованы в статье «Возможное снижение цен на жилье в свете маржинального анализа фактической стоимости строительства» [109]. Цены на жилую недвижимость в Иркутске принято считать одними из самых высоких в Сибирском федеральном округе. Так, по материалам наблюдений Союза инженеров-сметчиков, РЦС СПб, ИА DailyStroy и IRN.RU на 1 февраля 2009 г., средние рыночные показатели предложений на первичном рынке жилья, отнесенные на 1 м<sup>2</sup> общей площади квартир домов массового спроса в г. Иркутске составляли 47 580,5 р.<sup>1</sup> Выше данного значения во всем федеральном округе было только ценовое значение в г. Красноярске — 50 735,0 р. Средняя цена за 1 м<sup>2</sup> в иркутской новостройке превышает значение, среднее по России на 15 %. Для обоснования столь высокой цены на иркутском рынке приводятся различные аргументы и обосновываются факторы, увеличивающие стоимость жилищного строительства.

Мы проанализировали на примере жилого комплекса по ул. Старокузьминская, строительство которого ведет ОАО Старый Город, что из данных факторов реально влияет на увеличение издержек на строительство.

*Фактор 1:* расположение объекта строительства. Этот фактор обусловлен большой разницей в стоимости земли в городе. Купить свободную территорию в черте города для строительства жилого объекта очень сложно, в центральной части практически невозможно. «При этом в Иркутске стоимость земли может составлять от 5 до 30 % себестоимости квадратного метра, а максимальная этажность застройки не превышает 9–10 этажей, что приводит к относительно экстенсивному по сравнению с другими городами использованию площадок»<sup>2</sup>. В результате одним из факторов удорожания являются престижность местоположения объектов строительства и сложность получения разрешительной документации под застройку, высокие цены на землю.

---

<sup>1</sup> Индексы изменения сметной стоимости // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. 2009. № 1. С. 98–99.

<sup>2</sup> Смольникова Л. В. Методические подходы к реализации жилищной политики в регионе : дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2007.

*Результат анализа:* стоимость земли под строительство в данном жилом комплексе составляет 4,8 % от общей стоимости строительства. Следовательно, на наш взгляд, мнение о том, что цена на землю является определяющей при строительстве, представляется несостоятельным. Доля стоимости земли под строительство в г. Иркутске составляет в среднем 5–7 % от общей стоимости строительства (2–3 тыс. р. за м<sup>2</sup> в 2012 г. (по информации руководителей строительных предприятий, предоставленной ими в неформализованном интервью), что является вполне адекватным значением и данный факт никак нельзя назвать определяющим для формирования цены на строительную продукцию. Тот факт, что стоимость земли под строительство и, соответственно ее доля в общем объеме затрат, увеличиваются в зависимости от приближенности к центру, является общеизвестным и общемировым, следовательно, на наш взгляд, обозначение его для обоснования столь завышенных цен на иркутском рынке представляется некорректным. Потребители, желающие иметь жилье в центре, готовы нести дополнительные издержки, связанные со стоимостью квартир в центре города.

*Фактор 2:* почти полное разрушение комплекса по производству строительных материалов и оборудования: прекращение деятельности крупных предприятий, производящих строительные материалы; производство традиционных устаревших материалов по старым технологиям и на изношенном оборудовании. Собственная отрасль производства стройматериалов не в состоянии обеспечить потребности области, в том числе и города Иркутска. «В настоящее время на предприятиях, производящих стройматериалы, износ оборудования составляет 60–80 %, а фактическое выбытие мощностей доходит до 90 %»<sup>1</sup>. В результате себестоимость продукции резко возрастает, а качество падает и строителям приходится ввозить некоторые материалы из других регионов, а это влечет за собой высокие транспортные издержки и увеличение себестоимости жилья.

*Результат анализа:* стройматериалы, несомненно, оказывают большое влияние на стоимость квадратного метра жилья. Данный факт не нуждается в доказательствах, так как стоимость материалов составляет по сведениям, полученным из интервью, в среднем, 70 % от стоимости СМР, к тому же мы можем в этом убедиться, посмотрев предложения на иркутском рынке недвижимости. Цена за 1 м<sup>2</sup> жилья у компании, известной своим наилучшим качеством, например такой, как компания ОАО Старый Город, по сравнению с компаниями, малоизвестными на рынке, при прочих примерно равных условиях, будет выше как раз на величину разницы в использованных материалах. Однако при этом мы не

---

<sup>1</sup> Смольникова Л. В. Методические подходы к реализации жилищной политики в регионе : дис. ... канд. экон. наук. Иркутск, 2007.

можем с полной уверенностью говорить о том, что цена на иркутском рынке недвижимости является столь высокой из-за дороговизны качественных материалов. Например, компания Старый Город использует только наиболее качественные материалы, следит за технологией строительства, отбор поставщиков проводится на условиях тендера; тем не менее, фактическая себестоимость строительства, как мы увидим далее, намного ниже сметной. Следовательно, мы можем предположить, что у строительных компаний, малоизвестных на рынке, количество которых на сегодняшний день очень велико и для которых качество продукции не является основным приоритетом, себестоимость строительства еще менее определяется ценой на материалы. Мнение руководителей строительных фирм г. Иркутска таково, что основным фактором роста доли материальных затрат является недостаток логистических технологий и... банальное воровство, коррумпированные сговоры снабженцев и поставщиков.

Вместе с тем необходимо понимать, что высокая динамика продажных цен на жилье вызывает подорожание основных строительных материалов, которые, в свою очередь, вызывают рост себестоимости строительства. Так, рост цен на жилье в 2005–2006 гг. (на 54 %) вызвал за собой подорожание цемента в предкризисном 2007 году более чем в 2 раза<sup>1</sup>.

*Фактор 3:* затраты, связанные с подведением инфраструктурных инженерных сетей еще до начала возведения объекта на купленном участке. Строительные площадки, выделяемые городом, инженерно не обеспечены, в результате застройщики обременены различными платежами на развитие инфраструктуры, за свой счет подводят инженерные сети, а это дает удорожание стоимости 1 м<sup>2</sup>. Данный фактор по сведению строителей, полученных нами в результате неформализованного социологического исследования, в 2012 г. составлял от 5 до 10 тыс. р. на м<sup>2</sup> (20–25 % рыночной стоимости жилья, что является значительным фактором удорожания).

*Результаты анализа:* стоимость всех работ по возведению наружных сетей на объекте по ул. Старокузьмихинская составлял 3 % от фактической стоимости строительства. Следовательно, данный фактор не вызывал глобального удорожания стоимости строительства в этом случае. Однако это скорее исключение, чем правило.

*Фактор 4:* несовершенство нормативно-правовой базы ценообразования в строительстве и конкурсных процедур по выбору подрядчика или поставщика ресурсов.

*Результаты анализа:* данный фактор, на наш взгляд, оказывает основное влияние на законную возможность для строительных организаций обосновать

---

<sup>1</sup> Кошман Н. П. Программа поддержки строительного сектора экономики и сферы недвижимости // Ценообразование и сметное нормирование. 2009. № 1. С. 101.

рост цен на жилье. Результаты дальнейших исследований подтверждают наши выводы.

Рассмотрим влияние данного фактора на примере деятельности компании ОАО Старый Город. Для этого сопоставим структуру фактической и сметной стоимости строительства с помощью метода маржинального анализа. *Все расчеты данного раздела были произведены в посткризисном 2009 году.* Результаты расчетов приведены в табл. 4.2 и 4.3.

Таблица 4.2

Расчет маржинального дохода на основе данных сметной документации

Показатель	Наименование объектов					
	Группа жилых домов по ул. Старокузьмихинская, б/с 4	Группа жилых домов возле плотины ГЭС, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Ямская, б/с 9	Группа жилых домов в мкр. Знаменский, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Дыбовского, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Советская, б/с 3
Выручка, р./м <sup>2</sup>	50 000,00	50 300,00	45 000,00	39 991,00	53 000,00	55 000,00
Прямые производственные расходы, р./м <sup>2</sup>	31 720,00	31 910,00	28 430,00	26 990,00	32 007,26	35 230,00
Прямые непроизводственные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 881,86	1 569,87	1 730,09	1 399,91	2 390,76	3 876,55
<i>Всего</i> прямые расходы, р./м <sup>2</sup>	35 601,86	33 479,87	30 160,09	28 389,91	34 398,02	39 106,55
Маржинальный доход, р./м <sup>2</sup>	14 398,14	16 820,13	14 839,91	11 601,09	18 601,98	15 893,45
Управленческие постоянные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 278,44	6 812,78	5 022,56	4 639,87	5 409,95	2 758,94
<i>Всего</i> постоянные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 278,44	6 812,78	5 022,56	4 639,87	5 409,95	2 758,94
Прибыль до налогообложения, р./м <sup>2</sup>	11 119,70	10 007,35	9 817,35	6 961,22	13 192,03	13 134,51
Налог, р./м <sup>2</sup>	2 668,73	2 401,76	2 356,16	1 670,69	3 166,09	3 152,28
Чистая прибыль, р./м <sup>2</sup>	8 450,97	7 605,59	7 461,19	5 290,53	10 025,94	9 982,23
Процент от выручки, %	16,90	15,12	16,58	13,23	18,92	18,15
Точка безубыточности, м <sup>2</sup>	833,54	713,51	808,73	628,28	780,21	755,12
Полезная площадь, м <sup>2</sup>	3 660,70	1 761,60	2 389,50	1 570,89	2 682,75	4 350,00
Коэффициент маржинального дохода	0,29	0,33	0,33	0,29	0,35	0,29
Кромка безопасности	0,77	0,59	0,66	0,60	0,71	0,83

Таблица 4.3

## Расчет маржинального дохода на основе фактических затрат на строительство

Показатель	Наименование объекта					
	Группа жилых домов по ул. Старокузьмихинская, б/с 4	Группа жилых домов возле плотины ГЭС, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Ямская, б/с 9	Группа жилых домов в мкр. Знаменский, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Дыбовского, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Советская, б/с 3
Выручка, р./м <sup>2</sup>	50 000,00	50 300,00	45 000,00	39 991,00	53 000,00	55 000,00
Прямые производственные расходы, р./м <sup>2</sup>	18 098,83	19 350,26	16 333,12	16 230,19	20 493,91	19 027,12
Прямые непроизводственные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 881,86	1 569,87	1 730,09	1 399,91	2 390,76	3 876,55
<i>Всего</i> прямые расходы, р./м <sup>2</sup>	21 980,69	20 920,13	18 063,21	17 630,10	22 884,67	22 903,67
Маржинальный доход	28 019,31	29 379,87	26 936,79	22 360,90	30 115,33	32 096,33
Управленческие постоянные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 278,44	6 812,78	5 022,56	4 639,87	5 409,95	2 758,94
<i>Всего</i> постоянные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 278,44	6 812,78	5 022,56	4 639,87	5 409,95	2 758,94
Прибыль до налогообложения, р./м <sup>2</sup>	24 740,87	22 567,09	21 914,23	17 721,03	24 705,38	29 337,39
Налог, р./м <sup>2</sup>	2 668,73	2 401,76	2 356,16	1 670,69	3 166,09	3 152,28
Чистая прибыль, р./м <sup>2</sup>	22 072,14	20 165,33	19 558,07	16 050,34	21 539,29	26 185,11
Процент от выручки, %	44,14	40,09	43,46	40,13	40,64	47,61
Точка безубыточности, м <sup>2</sup>	428,33	408,49	445,54	325,96	481,93	373,92
Полезная площадь, м <sup>2</sup>	3 660,70	1 761,60	2 389,50	1 570,89	2 682,75	4 350,00
Коэффициент маржинального дохода	0,56	0,58	0,60	0,56	0,57	0,58
Кромка безопасности	0,88	0,77	0,81	0,79	0,82	0,91

Средняя цена за 1 м<sup>2</sup> составляет 48 881 р., при этом средние прямые переменные затраты в соответствии со сметой составляют 31 048 р., а фактическое значение данных затрат всего 18 255 р. Как видим, кромка безопасности на предприятии составляет ~ 70 %. Значение кромки безопасности показывает величину

возможного снижения цены, прежде чем предприятие начнет нести убытки. Следовательно, кромка безопасности в 70 % свидетельствует о наличии у предприятия значительных резервов для безубыточного снижения цены продукции. Величину снижения рассмотрим ниже. Коэффициент маржинального дохода показывает долю маржинального дохода в общем объеме выручки. При расчете по сметным данным коэффициент маржинального дохода показывал значение в 31 %, а по фактическим данным значение данного коэффициента составляет ~ 60 %. Данное значение является неосновательно завышенным и никаким образом не обеспечивается реальными издержками предприятия. Поэтому, при планировании объективной цены мы будем ориентироваться на значение коэффициента маржинального дохода в 30 %.

В результате проведения анализа затрат на объектах ОАО Старый Город методом маржинального дохода, мы выявили значительные отклонения фактических показателей затрат от тех, которые были рассчитаны в соответствии со сметой. Отклонение происходит в сторону экономии затрат, т. е. превышения сметных значений над фактическими. Но вместе с тем, несмотря на экономию фактических затрат, цена 1-го квадратного метра остается неизменной. Цена за один квадратный метр формируется не от фактических затрат на строительство, а исходя из стоимости, рассчитанной в соответствии со сметными нормативами и рыночным воздействием. Следовательно, экономия от превышения сметных нормативов над фактическими значениями затрат формирует прибыль предприятия. В принципе, увеличение чистой прибыли за счет экономии фактических затрат является для предприятия разумным решением и экономически выгодным, однако, в данной ситуации необходимо учитывать тот факт, что большая часть экономии производственных затрат происходит не исключительно из-за рационального подхода к расходованию ресурсов, но и вследствие того, что сметно-нормативная база является значительно завышенной по сравнению с фактическими расходами предприятия. Соответственно, строительные предприятия получают большую долю прибыли исключительно из-за недостатков нормативной базы и благоприятной конъюнктуры на рынке жилья. Значение чистой прибыли в соответствии со сметой находится на отметке чуть выше, чем 15 % от выручки. При этом фактическое значение чистой прибыли находится на уровне 43 % от выручки. Следовательно, строительные предприятия получают фактическую прибыль в три раза выше сметной, в результате недостатков сметно-нормативной базы и некорректного ценообразования в строительстве.



Таблица 4.4

Отклонение фактических производственных переменных затрат от затрат, рассчитанных в соответствии со сметой, тыс. р.

Наименование объекта	Фактические значения	Значения в соответствии со сметой	Отклонение:	
			абсолютное	относительное, %
Группа жилых домов по ул. Старокузьмихинская, б/с 4	18 098,83	35 601,86	-17 503,03	-49,16
Группа жилых домов возле плотины ГЭС, б/с 7	19 350,26	33 479,87	-14 129,61	-42,20
Группа жилых домов по ул. Ямская, б/с 9	16 333,12	30 160,09	-13 826,97	-45,85
Группа жилых домов в мкр. Знаменский, б/с 7	16 230,19	28 389,91	-12 159,72	-42,83
Группа жилых домов по ул. Дыбовского, б/с 7	20 493,91	34 398,02	-13 904,11	-40,42
Группа жилых домов по ул. Советская, б/с 3	19 027,12	39 106,55	-20 079,43	-51,35

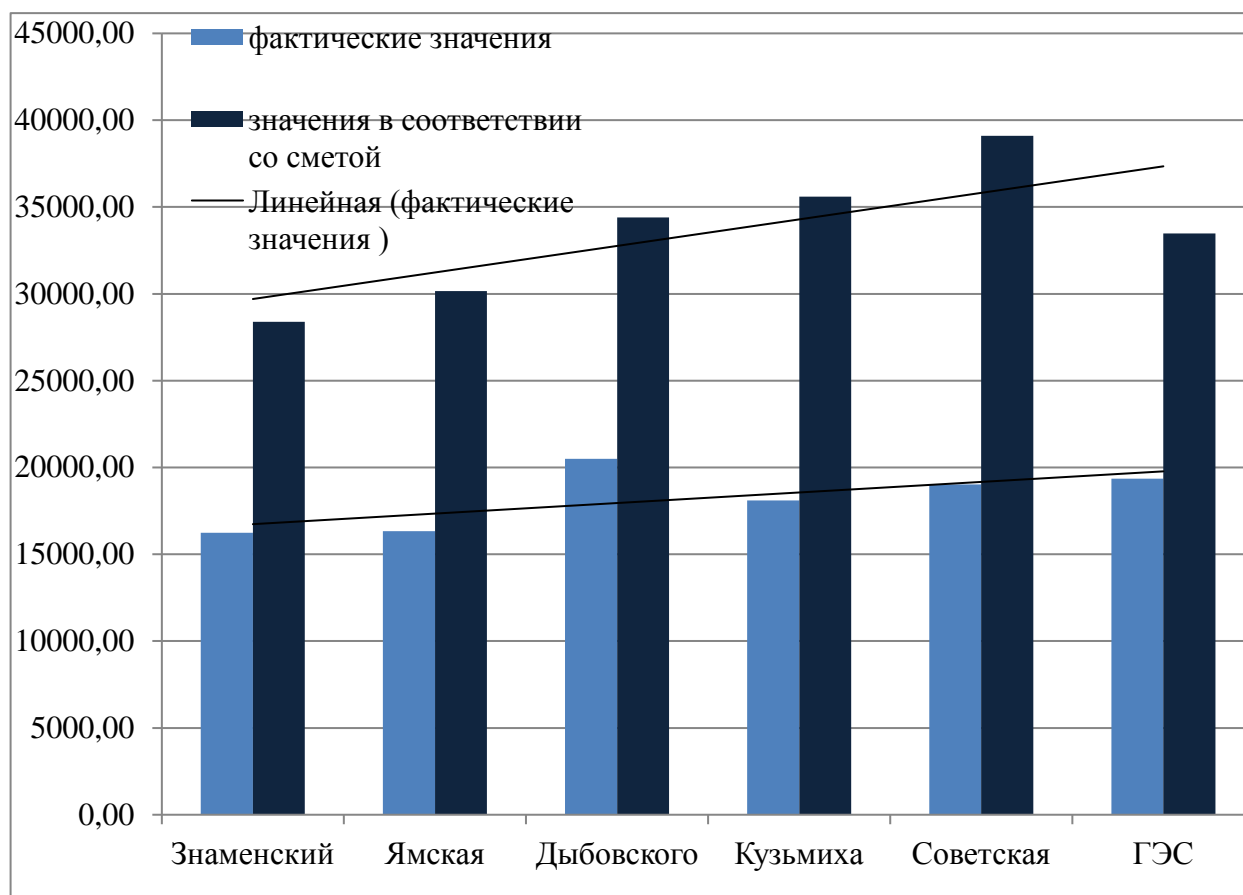


Рис. 4.1. Сопоставление сметных прямых переменных затрат с фактическими

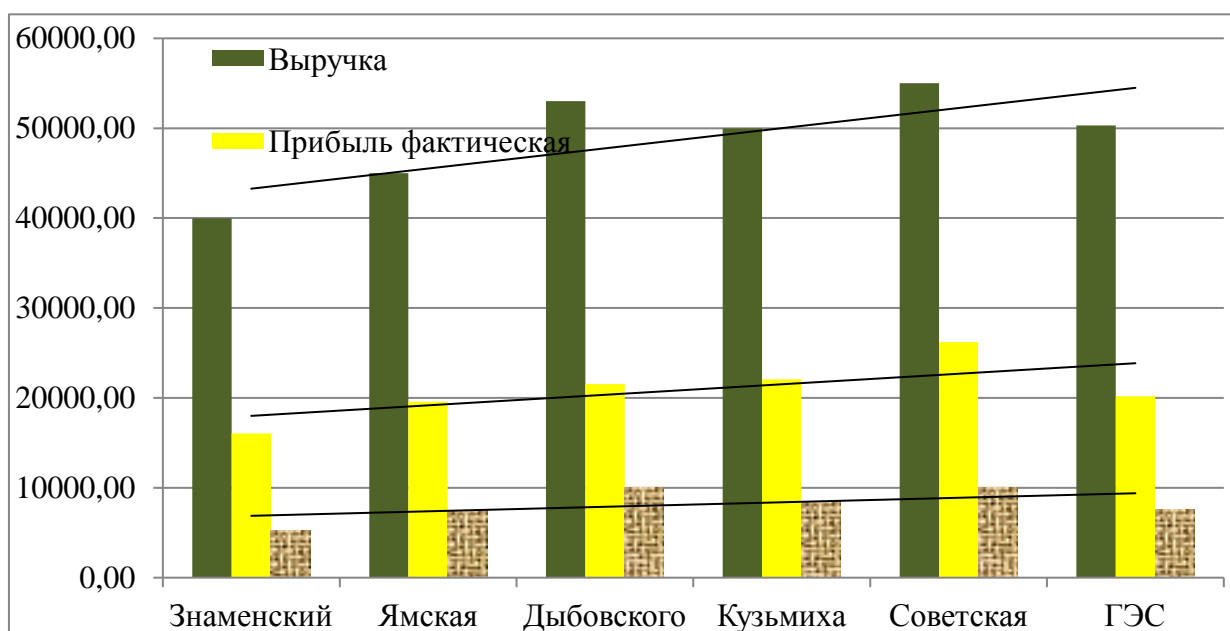


Рис. 4.2. Сопоставление значений прибыли, рассчитанной в соответствии со сметой и фактическим значением

В целях формирования объективной цены на жилую недвижимость рассмотрим более подробно отклонения фактических значений производственных переменных расходов от значений в соответствии со сметой. Значения фактических производственных переменных расходов являются ниже сметных значений в среднем на ~ 45%.

Проанализировав диаграммы на рис. 4.1 и 4.2, можно сделать вывод, что во всех районах происходит примерно одинаково пропорциональное отклонение фактических затрат от сметных, линии тренда проходят относительно параллельно друг от друга. Та же ситуация наблюдается и со значениями прибыли. Данный факт является подтверждением предположения, что экономия фактических затрат над сметными происходит в основном из-за изначального превышения сметных нормативов над реальными затратами. Объекты на диаграмме были распределены в соответствии со сроком сдачи их в эксплуатацию, т. е., наиболее ранний объект — Группа жилых домов в мкр. Знаменский, срок сдачи 4-й квартал 2007 г., срок сдачи объекта возле плотины ГЭС — 1-й квартал 2010 г., соответственно, прослеживается рост затрат во времени. Снижение затрат на последнем объекте может быть вызвано вследствие неблагоприятной экономической ситуации в стране и снижения стоимости строительных материалов. Так, например, значение индекса цемента в первом квартале 2009 г. является в два раза ниже, чем в последнем квартале 2007 г.

Рассмотрим более детализировано прямые переменные затраты. Для этого мы сопоставили значения фактических затрат со сметными затратами по основным группам производства работ (табл. 4.5–4.6).

Таблица 4.5

Сопоставление фактических прямых производственных затрат и сметных по основным строительно-монтажным работам (аналог б/с 4 по ул. Старокузьмихинская)

Наименование работ	Фактические затраты, р.				Затраты по смете, р.			
	Стоимость материалов	ФОТ рабочих	Итого	На 1 м <sup>2</sup> продаваемой площади	Стоимость материалов	ФОТ рабочих	Итого	На 1 м <sup>2</sup> продаваемой площади
Фундамент, рост-верк	3 470 315,55	730 133,00	4 200 448,55	1 147,44	6 021 521,0	1 040 622,0	7 062 143,00	1 929,18
Монолитный каркас ниже 0,000	3 035 320,93	751 824,00	3 787 144,93	1 034,54	6 782 415,0	1 358 757,0	8 141 172,00	2 223,94
Монолитный каркас выше 0,000	29 833 413,37	6 638 805,00	36 472 218,4	9 963,18	35 296 993,0	7 038 101,0	42 335 094,00	11 564,75
Кровля	1 425 755,00	425 234,00	1 850 989,00	505,64	2 618 429,0	317 394,0	2 935 823,00	801,98
Отделочные работы	5 747 646,00	2 055 050,00	7 802 696,00	2 131,48	11 362 099,0	1 932 707,0	13 294 806,00	3 631,77
Внутренняя сантехника	2 573 706,10	1 133 160,00	3 706 866,10	1 012,61	3 167 769,0	716 248,0	3 884 017,00	1 061,00
Внутренняя электрика	2 456 891,79	744 800,00	3 201 691,79	874,61	7 575 929,0	1 511 076,0	9 087 005,00	2 482,31
Итого	48 543 048,73	12 479 006,00	61 022 054,73	16 669,50	72 825 155,0	13 914 905,0	86 740 060,00	23 694,94

Таблица 4.6

Отклонение фактических прямых производственных затрат от сметных по основным строительно-монтажным работам  
(аналог б/с 4 по ул. Старокузьмихинская)

Наименование работ	Отклонение стоимости материалов		Отклонение ФОТ		Отклонение итого		Отклонение в расчете на 1 м <sup>2</sup> продаваемой площади	
	Абсолютное р.	Относительное, %	Абсолютное р.	Относительное, %	Абсолютное р.	Относительное, %	Абсолютное р.	Относительное, %
Фундамент, ростверк	-2 551 205	-73,52	-310 489	-42,52	-2 861 694	-68,13	-781,73	-68,13
Монолитный каркас ниже 0,000	-3 747 094	-123,45	-606 933	-80,73	-4 354 027	-114,97	-1 189,40	-114,97
Монолитный каркас выше 0,000	-5 463 580	-18,31	-399 296	-6,01	-5 862 876	-16,07	-1601,57	-16,07
Кровля	-1 192 674	-83,65	107 840	25,36	-1 084 834	-58,61	-296,35	-58,61
Отделочные работы	-5 614 453	-97,68	122 343	5,95	-5 492 110	-70,39	-1 500,29	-70,39
Внутренняя сантехника	-594 063	-23,08	416 912	36,79	-177 151	-4,78	-48,39	-4,78
Внутренняя электрика	-5 119 037	-208,35	-766 276	-102,88	-5 885 313	-183,82	-1 607,70	-183,82
Итого	-24 282 106	-50,02	-1 435 899	-11,51	-25 718 005	-42,15	-7 025,43	-42,15

Основные отклонения мы наблюдаем по значениям стоимости материалов. Таким образом, основной вывод, который, на наш взгляд здесь целесообразно сделать, то что, что стоимость материалов в Иркутской области не является столь завышенной, как это принято считать, причем в данных условиях предприятию просто не интересно снижать затраты на материалы, проводить тендеры, рационализировать использование строительных материалов, так как предприятие получает прирост прибыли в размере более, чем 40 % от стоимости материалов просто из-за некорректной системы сметного нормирования в строительстве.

Рассмотрим далее, какой на наш взгляд, является объективная цена на строительную продукцию. Для этого необходимы данные не только по величине затрат, но и данные об объеме строительства и величине запланированной прибыли. При расчете мы постараемся учесть нынешнюю ситуацию рецессии на строительном рынке и в экономике в целом.

В целях планирования затрат будущих периодов на предприятии мы провели анализ фактических затрат строительного предприятия за период в 24 месяца методом регрессионного анализа.

Таблица 4.7

Вывод остатков значений прямых переменных затрат  
при регрессионном анализе

Период	Дата	Прямые переменные затраты, тыс. р.	Предсказанное значение	Остатки
1	Февраль 2007	23 946,40	41 211,12	-17 264,72
2	Март 2007	37 621,70	44 024,51	-6 402,81
3	Апрель 2007	49 276,60	46 837,89	2 438,71
4	Май 2007	41 904,90	49 651,28	-7 746,38
5	Июнь 2007	45 639,80	52 464,67	-6 824,87
6	Июль 2007	86 650,70	55 278,06	31 372,64
7	Август 2007	80 938,80	58 091,44	22 847,36
8	Сентябрь 2007	90 106,88	60 904,83	29 202,05
9	Октябрь 2007	70 704,80	63 718,22	6 986,58
10	Ноябрь 2007	51 779,40	66 531,61	-14 752,21
11	Декабрь 2007	52 949,03	69 344,99	-16 395,97
12	Январь 2008	35 171,20	72 158,38	-36 987,18
13	Февраль 2008	35 881,99	74 971,77	-39 089,78
14	Март 2008	40 442,89	77 785,16	-37 342,27

Период	Дата	Прямые переменные затраты, тыс. р.	Предсказанное значение	Остатки
15	Апрель 2008	65 142,71	80 598,54	-15 455,84
16	Май 2008	90 404,62	83 411,93	6 992,69
17	Июнь 2008	119 042,25	86 225,32	32 816,94
18	Июль 2008	124 785,00	89 038,71	35 746,29
19	Август 2008	143 727,73	91 852,09	51 875,64
20	Сентябрь 2008	149 991,65	94 665,48	55 326,17
21	Октябрь 2008	133 526,77	97 478,87	36 047,90
22	Ноябрь 2008	101 674,16	100 292,26	1 381,90
23	Декабрь 2008	63 608,20	103 105,64	-39 497,45
24	Январь 2009	30 643,63	105 919,03	-75 275,40

На основе данных построим график фактических затрат строительного предприятия (рис. 4.3).

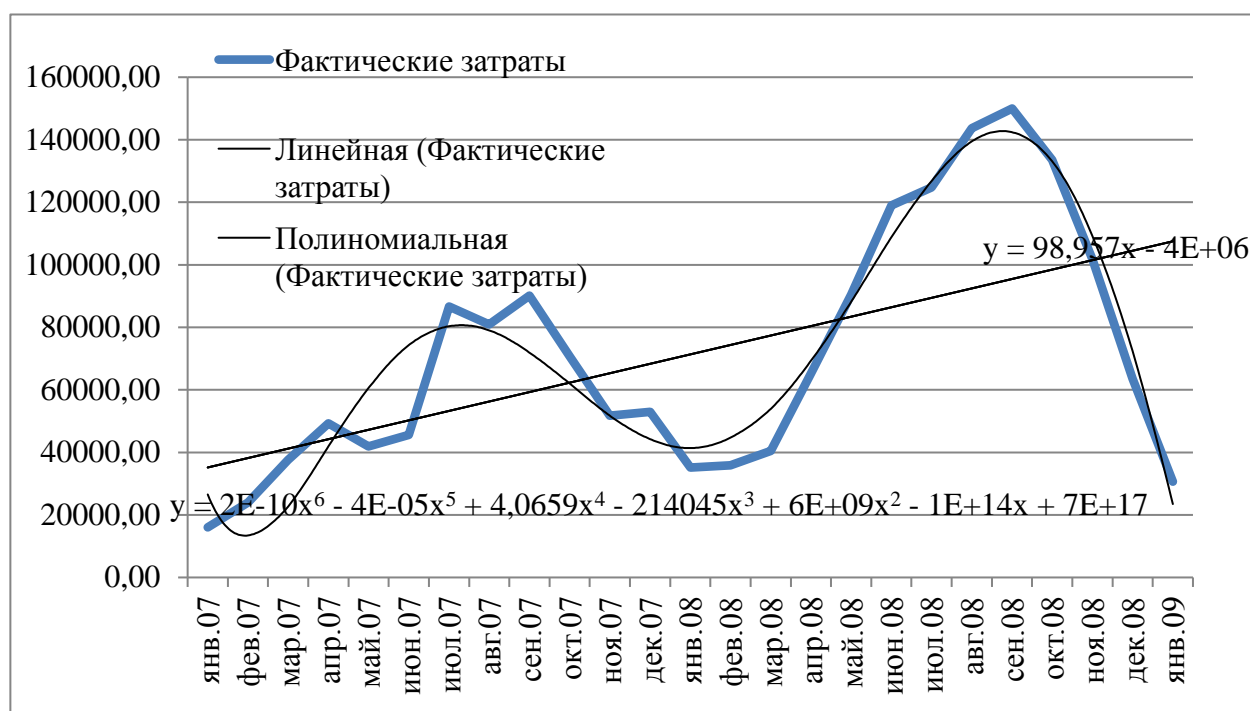


Рис. 4.3. Фактические затраты строительного предприятия

Проанализировав график, мы видим, что затраты строительного предприятия носят сезонный характер. Наибольшие объемы работ выполняются в осенне-летний период, в зимние месяцы наблюдается снижение объемов строительства и финансирования объектов.

Линия тренда, построенная по линейному закону, не учитывает фактора сезонности и построена по методу простого сглаживания. Однако она наглядно показывает, как происходит рост затрат во времени, то есть какими темпами предприятие увеличивает объемы строительства. Таким образом, мы видим, что в целом за 24 периода фактические прямые переменные затраты выросли более чем в 2,5 раза.

Однако, так как производство строительных работ во многом зависит от фактора сезонности, простого линейного сглаживания недостаточно для того, чтобы в полной мере описать затраты на строительство. Для учета сезонного фактора мы описали фактические затраты с помощью графика полиномы шестой степени. Таким образом, затраты данного строительного предприятия описываются уравнением:

$$y = 2E - 10x^6 - 4E - 05x^5 + 4,065x^4 - 21\ 404x^3 + 6E + 09x^2 - 1E + 14x + 7E + 17,$$

с достоверностью в 92 %. Полученные данные позволят нам рассчитать объем строительства на будущие периоды.

На основе рассмотренных данных мы можем рассчитать объективную для потребителя и оптимальную для строительного предприятия цену за 1 м<sup>2</sup>. Данный расчет, предполагающий снижение цены одного квадратного метра является особенно актуальным на сегодняшний день, так как строительные компании вынуждены работать сегодня в условиях мирового финансового кризиса, который затронул строительную отрасль особенно сильно.

Замедление темпов роста цен на жилье, начавшееся в 2007 г., и их стагнация в первой половине 2008 г., сменились их корректировкой в сторону уменьшения в 3-м квартале 2008 г., достигшей в ряде регионов 20–30 % в различных сегментах жилищного рынка.

В результате нарастающих финансовых трудностей у девелоперов растет угроза обвального падения цен, что влечет за собой дополнительные угрозы снижения финансовой устойчивости банковской системы, усиливающиеся тем, что на балансах банков скопились значительные объемы ипотечных кредитов, обеспеченных все более обесцениваемыми и становящимися неликвидными залогами жилой недвижимости.

Вместе с тем следует отдавать отчет в том, что основная причина роста цен в докризисный период — дисбаланс между спросом и предложением, вызванный дефицитом жилья, а также широкие возможности спекуляции на рынке недвижимости, по-видимому, останутся определяющим фактором динамики цен и после выхода из кризиса.

В условиях замедления темпов экономического роста и нарастающих угроз рецессии усиливается тенденция снижения реальных заработных плат и сокращение занятости в реальном секторе экономики. Результатом является снижение спроса на жилье и резкое увеличение просрочек выплат по ипотечным жилищным кредитам, возросших за октябрь 2008 г. по многим регионам на 20–50 % по сравнению с предыдущими периодами. Это приводит к существенному риску для банков, усиливающимся одновременным снижением ликвидности обесцениваемых залогов. В данных условиях строительным компаниям необходимо стимулировать потребительский спрос, с целью привлечения наличных денежных средств, путем снижения стоимости жилой недвижимости. Ниже мы сформировали цены на жилую недвижимость, которые, на наш взгляд будут отражать реальные затраты на строительство, и вместе с тем будут приносить определенную норму прибыли для строительной компании (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Расчет цены на основе метода маржинального дохода

Показатель	Наименование объекта					
	Группа жилых домов по ул. Старокузьминская, б/с 4	Группа жилых домов возле плотины ГЭС, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Ямская, б/с 9	Группа жилых домов в мкр. Знаменский, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Дыбовского, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Советская, б/с 3
Прямые производственные расходы, р./м <sup>2</sup>	18 098,8	19 350,3	16 333,1	16 230,2	20 493,9	19 027,1
Прямые непроизводственные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 881,86	1569,87	1 730,09	1 399,91	2 390,76	3 876,55
всего прямые расходы, р./м <sup>2</sup>	21 980,7	20 920,1	18 063,2	17 630,1	22 884,7	22 903,7
Управленческие постоянные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 278,44	6 812,78	5 022,56	4 639,87	5 409,95	2 758,94
Всего постоянные расходы, р./м <sup>2</sup>	3 278,44	6 812,78	5 022,56	4 639,87	5 409,95	2 758,94
Рентабельность, %	11	11	11	11	11	11
Выручка (цена), р./м <sup>2</sup>	28 600,2	30 912,8	25 831,4	24 949,8	31 773,1	29 144
Маржинальный доход, р./м <sup>2</sup>	6 619,5	9 992,64	7 768,17	7 319,65	8 888,42	6 240,3



Показатель	Наименование объекта					
	Группа жилых домов по ул. Старокузьминская, б/с 4	Группа жилых домов возле плотины ГЭС, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Ямская, б/с 9	Группа жилых домов в мкр. Знаменский, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Дыбовского, б/с 7	Группа жилых домов по ул. Советская, б/с 3
Прибыль до налогообложения, р./м <sup>2</sup>	4 396,14	4 184,03	3 612,64	3 526,02	4 576,93	4 580,73
Налог, р./м <sup>2</sup>	1 055,07	1 004,17	867,03	846,24	1 098,46	1 099,38
Чистая прибыль, р./м <sup>2</sup>	3 341,06	3 179,86	2 745,61	2 679,78	3 478,47	3 481,36
Точка безубыточности, м <sup>2</sup>	1 813,03	1 201,02	1 544,95	995,78	1 632,86	1 923,21
Полезная площадь, м <sup>2</sup>	3 660,70	1 761,60	2 389,50	1 570,89	2 682,75	4 350,00
Коэффициент маржинального дохода	0,23	0,32	0,30	0,29	0,28	0,21
Кромка безопасности	0,50	0,32	0,35	0,37	0,39	0,56

Таким образом, мы видим снижение цены за один квадратный метр в среднем на 42 %, в расчете на двухкомнатную квартиру, площадью 60 м<sup>2</sup>, экономия для потребителя составит ~ 1 220 796 р. Чистую прибыль мы определили на уровне 11 % от выручки, что является общепризнанным значением при строительстве объектов в Европе. Значение маржинального дохода мы оставили на уровне 30 % от выручки, что соответствовало сметному коэффициенту маржинального дохода.

### ***Выводы по 4-й главе***

Итак, предлагаемый нами новый институт и новая институциональная стратегия на основе проведенного нами анализа степени обеспеченности жильем, существующих институтов и программ и общих тенденций развития социально ориентированного подхода в государственном управлении могут быть прорисованы и охарактеризованы следующим образом.

Так как на протяжении последнего десятилетия не росла обеспеченность жильем домохозяйств с детьми (из 4 и более человек), то новая институциональная структура должна быть ориентирована на семьи с детьми. Наличие огромного неэффективного спроса на рынке жилья (до 55 %) и попытка компенсировать этот спрос государственными расходами не является достаточной для роста

обеспечения жильем. Неэффективный спрос вызван нестационарными процессами ценообразования и установкой цен на жилье далекими от рыночного равновесия. Новая институциональная структура не должна увеличивать государственные субсидии гражданам, но создать условия возможности приобретения жилья населением за счет собственных средств. Для этого необходимо вычисление некой пропорциональной доступной зависимости между доходами и ценами на жилье, и создание государственной регулирующей структуры в контроле выведенной ценовой пропорции в рамках действующего института. Данное институциональное решение будет соответствовать социально ориентированному подходу в государственном управлении. Совмещение данного подхода с рыночным будет заключаться в привлечении интересом выгоды подрядных организаций для осуществления строительства жилья по фиксированным ценам, обеспечивающих прибыль подрядчика за счет институционального ограничения транзакционных и внелегальных затрат.

В 5-й главе мы прорисуем новую институциональную структуру обеспечения доступности жилья, соответствующую обозначенным выше положениям.

## **Глава 5. Формирование Института накопительного жилищного страхования детей — граждан РФ (ИНЖСД)**

Главная проблема обеспечения доступности жилья, как мы уже выяснили, — несоответствие платежеспособного спроса и фактической потребности в жилье (неэффективный спрос). Основная причина, не вдаваясь в подробности, заключается в чувствительной, но плохо определяемой диспропорции доходов и цен на жилье. Все научные разработки, посвященные доступности жилья, так или иначе, неизбежно пытаются проблему данной диспропорции разрешить. В табл. 1.1 были кратко представлены результаты характерных диссертационных исследований последнего десятилетия в данной области. Как видно из таблицы, основные способы преодоления ценового разрыва не отличаются разнообразием: это государственная поддержка путем увеличения государственных расходов, направляемых на совместную с частными домохозяйствами определенных категорий оплату взносов и процентов ипотечных кредитов за жилье. Развивается тема государственно-частного партнерства с использованием инструментов финансового рынка (которые и стали катализатором кризиса 2008 г.). В работах Ю. Г. Ерохиной и А. Г. Анисимова предлагается введение государственного контроля верхнего уровня рентабельности строительных организаций. Также в работах Ю. Г. Ерохиной и М. Н. Шамаевой развивается тема социального арендного жилья как наиболее приемлемого выхода из ценового несоответствия. Таким образом, все исследования данной проблемы вращаются вокруг тех или иных способов государственного вмешательства: субсидий, оплаты части процентов по ипотечным кредитам, регулирования рентабельности подрядчиков, ограничения стоимости социальной аренды.

Мы считаем, что в приведенных исследованиях не хватает разработок в области создания такого института, который позволил бы приобретать жилье гражданам за счет собственных средств, не хватает выбора накопительных схем финансирования и поиска оптимальных пропорций доходов населения и цен на жилье. В предстоящей главе на основе уже полученных выводов мы приведем обоснование, этапы построения институциональной стратегии, структуру и функции нового института обеспечения доступности жилья в РФ.

### **5.1. Функция зависимости стоимости квадратного метра жилья от среднего дохода семьи. Ключевая пропорция экономики государства**

Основные положения данного раздела были впервые опубликованы в статье «Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой экономической парадигмы» [98].

С точки зрения экономикс «конечная цель или задача всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные материальные потребности» [158, с. 37]. В то же время «материальные потребности, подобно кроликам, обладают высоким коэффициентом воспроизводства», они «изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы и энергичного стимулирования сбыта» [158, с. 37].

Такие потребности *никогда не могут быть удовлетворены полностью*, на чем, собственно, и базируется рыночная экономика как на ключевой фундаментальной основе — на человеческой алчности, всячески ее поддерживая и провоцируя.

Однако есть потребности, и соответственно, товары, без которых существование человека в принципе оказывается под вопросом. Это, так называемые, товары первой необходимости — пища, одежда, *жилье!*

Как раз с этими потребностями, по нашему мнению, должна работать политическая экономия, а не экономикс. То есть подход к решению жилищной проблемы должен иметь не универсальные рыночные, а политэкономические национальные черты.

Право граждан РФ иметь крышу над головой закреплено конституцией, а значит, экономическая система нашего государства должна быть «смонтирована» так, чтобы это право могло осуществляться в полной мере.

Есть категории граждан, которые априори не могут приобрести жилье ни по какой цене — это сироты, инвалиды, граждане с доходом ниже прожиточного минимума, они обеспечиваются жильем на бесплатной основе. И хотя очереди делятся годами и десятилетиями, такая возможность для них имеется.

Каков же сейчас экономический механизм решения проблемы приобретения жилья среднего работающего гражданина РФ, не подпадающего под категорию льготника? Все, что предлагается сегодня, — это единовременная покупка или ипотечное кредитование.

Исходя из логики политэкономического подхода, в экономической системе государства должна соблюдаться некая «синхронность» или пропорциональность ключевых для основных жизненных условий граждан показателей. Сейчас мы имеем в виду следующее: экономический способ приобретения предметов первой необходимости (жилья) должен соответствовать экономическим возможностям субъекта. А иначе, зачем такой метод вообще нужен?

Таким образом, мы могли бы рассмотреть стоимость 1 м<sup>2</sup> жилья в ракурсе средней заработной платы и вывести функцию стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья согласно предлагаемому методу его приобретения в зависимости от среднего дохода семьи.

Возьмем стандартную семью из четырех человек: мать, отец и двое детей, проживающую в г. Иркутске. По жилищным нормативам и исходя из интересов

бизнеса и государства — нормальных условий формирования человеческого капитала — такая семья должна проживать в квартире площадью 72 м<sup>2</sup>. Теперь определим границы семейного дохода, в которых мы будем работать.

Прожиточный минимум в г. Иркутске в 2012 г. составляет 6 120 (≈ 6 тыс. р.). Так как по сегодняшним требованиям ипотечные платежи не должны превышать 30 % семейного дохода, то минимальный семейный доход, который нас интересует, равен 35 тыс. р. (6 000 · 4 составляет 70 % такого дохода). Максимальный доход среднего класса семей, которые не попадают в группу спроса до инвестиционного разрыва (см. рис. 1.4), можно рассчитать исходя из среднего ипотечного платежа, взятого за 30 % семейного дохода. Средний ипотечный платеж по РФ составил 24 тыс. р. [161]. Тогда максимальный доход в рамках нашего исследования должен ограничиваться ≈ 80 тыс. р. Для более высокого дохода ныне действующая ипотечная схема считается доступной.

Если мы возьмем за шаг изменения семейного дохода один прожиточный минимум (≈ 6 тыс. р.), то тогда интервал дохода уложится в рамки от 35 до 83 тыс. р., что соответствует среднемесячной заработной плате одного работающего от 17,5 до 41,5 тыс. р. Если учесть, что средняя заработная плата по г. Иркутску в 2012 г. составила 26 500 р. в месяц, то мы будем иметь дело с тем самым средним классом, который, с точки зрения политической экономии, должен быть обеспечен самим функционированием экономической системы государства необходимым экономическим основанием для своего всестороннего развития и воспитания детей.

Еще один важный параметр нам необходимо обосновать для построения функции зависимости стоимости 1 м<sup>2</sup> от среднего дохода семьи. Этот параметр — структура потребления домохозяйств. Если обратиться к классической структуре потребления американских семей [158, с. 37], то мы увидим, что товары кратковременного пользования и содержание жилья (наш аналог коммунальных услуг) составляет в среднем 40 %.

Остальные 60 % составляют траты на товары длительного пользования (автомобили, мебель); жилищные платежи; медицинское обслуживание и отдых. Понятно, что американская структура потребления может служить лишь отдаленным ориентиром для нашего исследования.

Российская структура потребления демонстрирует следующую картину: в зависимости от региона потребление фиксированного набора товаров и услуг (потребительские расходы) составляет 50–70 % от заработной платы [207, с. 53–54], при этом не учитываются траты «на досуг, спорт, информационные услуги и другие культурные мероприятия, способствующие развитию личности».

Мы получаем в результате, что те самые 30 %, которые требует ипотечный платеж, на самом деле должны распределяться между всеми товарами и услугами длительного или особого пользования: 1) мебель, ремонт; 2) автомобиль;

3) отпуск; 4) дорогие медицинские услуги в исключительных случаях (в отличие от США, значительная часть медицинских услуг у нас бесплатна); 5) образование; 6) *жилищные платежи*.

И если первые пять пунктов могут вытеснять друг друга или производиться в разные годы, то вытеснение последнего грозит судом и лишением крыши над головой.

Если же шестой пункт вытеснит все остальные, мы будем иметь дело с неполноценной семьей, сильно ограниченной в возможностях личностного роста и развития. Такая семья будет обеспечивать только необходимое для выживания потребление (включая жилье), и если таких семей в государстве будет подавляющее большинство, то формирование человеческого капитала, рост народонаселения, да и само государство оказывается под угрозой своего дальнейшего существования.

Таким образом, исходя из сегодняшних реалий семейного дохода среднего класса граждан РФ, жилищные платежи могут составлять не 30 %, а не более 15 % этого дохода, оставив место иным расходам долгосрочного характера, тоже примерно 15 %.

Итак, норма жилищного накопления нами обосновывается в дальнейших расчетах в размере 15 % дохода для семей среднего достатка.

Теперь мы можем вывести функцию зависимости стоимости метра квадратного жилья от среднего дохода семьи для двух ситуаций:

1) беспроцентное погашение стоимости жилья (накопительная схема) — в будущее (ниже нами будет представлен возможный способ ее осуществления посредством схемы *жилищного страхования детей*);

2) ипотечная схема погашения стоимости жилья (из будущего в настоящее). Для удобства и корректности сравнения двух ситуаций, первоначальный взнос возьмем равным нулю.

Тогда в самом общем виде формула вычисления доступной стоимости 1 м<sup>2</sup> для первой ситуации выглядит следующим образом (5.1):

$$C_{M^2} = \frac{D_c^M \cdot 12 \cdot H_{ж.н.}}{\Gamma_{н.ж.}}, \quad (5.1)$$

где  $D_c^M$  — среднемесячный доход семьи;

$H_{ж.н.}$  — норма жилищного накопления;

$\Gamma_{н.ж.}$  — годовой норматив приобретения жилья.

Годовой норматив приобретения жилья может быть вычислен как (5.2):

$$\Gamma_{н.ж.} = \frac{H_{ж.} \cdot K_{ув} \cdot D}{t} \quad или \quad \Gamma_{н.ж.} = \frac{H_{ж.} \cdot n}{t}, \quad (5.2)$$

где  $H_{ж.}$  — норма общей площади жилья на 1 человека (в РФ составляет 18 м<sup>2</sup>);

$d$  — количество детей в семье (для схемы жилищного страхования детей);

$t$  — период рассрочки платежа;

$K_{ув}$  — коэффициент увеличения норматива жилой площади в зависимости от условий расчета (в случае накопительной схемы жилищного страхования детей, минимум равен 2);

$n$  — количество членов семьи.

Используя эти две формулы, рассчитаем доступную цену 1 м<sup>2</sup> жилья (табл. 5.1). При расчете использовались следующие постоянные:

–  $H_{ж.н.} = 0,15$  (15 %);

–  $H_{ж} = 18$  м<sup>2</sup>;

–  $t = 20$  лет;

– семья из 4 человек: двое родителей (работающие) и двое детей ( $n = 4$ ).

В результате мы получили, что для жителей г. Иркутска, относящихся к среднему классу, доступной при беспроцентной 20-летней рассрочке платежа может считаться стоимость жилья от 17 500 до 41 500 р. за 1 м<sup>2</sup>. Так как невозможно установить доступную цену для всех уровней доходов, то тяготение должно быть в сторону среднего значения в отметке в 26 500 р., так как доход в 53 000 р. полностью соответствует двойной среднемесячной заработной плате в Иркутске в 2012 г. В принципе, эта цена весьма близка к реальности. Наши исследования в области управления затратами крупного подрядчика в г. Иркутске и результаты интервью (прил. 3) показали, что при хорошей организации и достаточных масштабах строительства фактическая себестоимость 1 м<sup>2</sup> находится на уровне в среднем в полтора раза ниже сметного — около 18–20 тыс. р.

Таблица 5.1

Расчет доступной стоимости жилья в случае беспроцентной рассрочки платежа или накопительной схемы приобретения жилья для стандартной семьи из четырех человек

Среднемесячный доход семьи ( $D_{с.м.}$ ), р.	Доступная цена 1 м <sup>2</sup> (Цм <sup>2</sup> ) при норме жилищного накопления $H_{ж.н.} = 15$ %
35 000	17 500
41 000	20 500
47 000	23 500
53 000	26 500
59 000	29 500
65 000	32 500
71 000	35 500
77 000	38 500
83 000	41 500

Расчет доступной стоимости 1 м<sup>2</sup> по второй ситуации (ипотечному кредитованию) может быть произведен исходя из любой схемы аннуитетного платежа. В самом общем виде расчет будет выглядеть следующим образом (5.3):

$$\mathcal{C}_{\text{м}^2} = \frac{A \cdot M(t; r)}{H_{\text{ж}} \cdot n}, \quad (5.3)$$

где  $A$  — годовой аннуитетный платеж;  
 $M$  — подходящий множитель;  
 $t$  — срок кредитования;  
 $r$  — ставка по ипотечному кредиту;  
 $n$  — количество членов семьи;  
 $H_{\text{ж}}$  — норма общей жилой площади на 1 человека.

В своих вычислениях мы воспользуемся формулой р-срочной ренты с годовым начислением процентов, где  $p = 12$  (ежемесячное погашение), тогда

$$PA = A \cdot M4(r; t) \cdot K(p; r) = H_{\text{ж}} \cdot n \cdot \mathcal{C}_{\text{м}^2}, \quad (5.4)$$

где  $PA$  — текущая стоимость квартиры, необходимой для данной семьи. Тогда:

$$\mathcal{C}_{\text{м}^2} = \frac{A \cdot M4(t; r) \cdot K(p; r)}{H_{\text{ж}} \cdot n}. \quad (5.5)$$

В наших расчетах  $n = 4$ ,  $H_{\text{ж}} = 18$  м<sup>2</sup>,  $t = 20$  лет,  $r$  изменяется в интервале [9; 14] с шагом в 1 %. Мы взяли наиболее распространенный в РФ диапазон ставок по ипотечному кредитованию, начиная с минимально возможной, но фактически не действующей ставке 9 % (при ставке ЦБ = 8,25 %). В настоящее время по государственной программе «Стимул» планируется снижение ипотечных ставок до 9,35 %. То есть наши расчеты вполне соответствуют реальной ситуации (табл. 5.2).

Результат расчетов табл. 5.2 показали, что даже при самых благоприятных условиях кредитования (ставке 9 %) доступным для среднего класса семей г. Иркутска является стоимость жилья от 8 312 до 19 712 р. за 1 м<sup>2</sup>. Таких цен на жилье в Иркутске не наблюдается. Стоимость жилья в 2012 г. в Иркутске колебалась в пределах от 26 000 до 45 000 р. за м<sup>2</sup>, в некоторых случаях дохода до 70 000 р./м<sup>2</sup>.

Сравнение данных первой и второй таблиц позволяет вычислить долю платы за главный дефицитный ресурс существующей организации экономической системы — капитал — в цене 1 м<sup>2</sup> жилья.



Таблица 5.2

Расчет доступной стоимости жилья в условиях ипотечного кредитования  
для стандартной семьи из четырех человек

Среднемесячный доход семьи, тыс. р.	Доступная цена 1 м <sup>2</sup> жилья при ставке ипотечного кредитования					
	9 %	10 %	11 %	12 %	13 %	14 %
35 000	8 312	7 785	7 313	6 888	6 505	6 158
41 000	9 737	9 119	8 567	8 068	7 620	7 214
47 000	11 162	10 454	9 820	9 249	8 735	8 269
53 000	12 587	11 789	11 073	10 430	9 851	9 325
59 000	14 012	13 123	12 327	11 611	10 965	10 380
65 000	15 437	14 458	13 581	12 791	12 080	11 346
71 000	16 861	15 792	14 835	13 972	13 195	12 492
77 000	18 286	17 127	16 088	15 153	14 310	13 547
83 000	19 712	18 462	17 341	16 333	15 426	14 604

Согласно расчетам табл. 5.3, стоимость капитала в цене жилья колеблется от 52,5 до 64,8 % (!) (данные результаты получены как отношение разницы в стоимости жилья при беспроцентной рассрочке и ипотечном кредите при одинаковом среднемесячном доходе семьи к стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья в условиях беспроцентной рассрочки). Таким образом, при самой высокой в наших расчетах ставке ипотечного кредитования в 14 % (а это еще не предел, несмотря на кризис), банки забирают себе почти две третьих стоимости жилья, выплачиваемую населением, и только одна треть остается строительным организациям. Понятно, что подрядчики не могут мириться с такими условиями, а это еще раз доказывает, что преодоление инвестиционного разрыва, представленного на рис. 1.4, в условиях ипотечного кредитования по таким ставкам принципиально невозможно.

Таблица 5.3

Доля стоимости кредитных ресурсов в цене 1 м<sup>2</sup> жилья, %

Среднемесячный доход семьи (Д <sub>с.м.</sub> ), тыс. р.	Ставка по ипотечному кредиту					
	9 %	10 %	11 %	12 %	13 %	14 %
35 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
41 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
47 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
53 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
59 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
65 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
71 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
77 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
83 000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8

Все вышепредставленные вычисления приводят нас к логическому выводу о том, что должна существовать некая функциональная зависимость между среднемесячным доходом семьи и ценой 1 м<sup>2</sup> жилья, демонстрирующая доступность и выполнимость конституционного права гражданам своей страны иметь крышу над головой. Данная зависимость будет действительна для среднего класса нашей страны, т. е. для работоспособных граждан, преодолевших в своих доходах порог прожиточного минимума, но не имеющих возможности выплачивать ипотечные платежи на предлагаемых условиях (мы уже обосновали границы доходов выше). Расчет коэффициентов стоимости 1 м<sup>2</sup> жилья в среднемесячном семейном доходе представлен в табл. 5.4 и 5.5.

Таблица 5.4

Расчет коэффициента цены 1 м<sup>2</sup> жилья в среднемесячном доходе семьи при неизменной норме накопления и необходимой норме накопления при неизменной цене жилья

Базовый $D_{с.м.}$ , р.	Состав семьи	$K_{Ц_{м2}}$ при const $H_{ж.н.} = 15\%$	$H_{ж.н.}$ при const $Ц_{м2} = 16\ 500$ р.	Необходимые темпы роста $D_{с.м.}$ при const $Ц_{м2}$ и $H_{ж.н.}$	Необходимые темпы прироста $D_{с.м.}$ при const $Ц_{м2}$ и $H_{ж.н.}$
53 000	Двое родителей, 1 ребенок	0,67	11,25 %	0,75	1,5
26 500	Один родитель, 1 ребенок	1	15,00 %	0,5	0,5
53 000	Двое родителей, 2 детей	0,5	15,00 %	1	1
53 000	Двое родителей, 3 детей	0,4	18,75 %	1,25	1,25
53 000	Двое родителей, 4 детей	0,33	22,50 %	1,5	1,2
53 000	Двое родителей, 5 детей	0,29	26,25 %	1,75	1,167
Функция: $(D_{с.м.} \times 12 \times H_{ж.н.} / G_{ж}) / D_{с.м.}$			$Ц_{м2} \times G_{ж} / D_{с.м.} \times 12$	$Ц_{м2} \times G_{ж} / H_{ж.н.} / D_{с.г. баз}$	$D_{с.г. (i+1)} / D_{с.г. i}$

В табл. 5.4 мы использовали только один базовый размер семейного дохода — 53 000 р. в месяц как соответствующий среднему двукратному значению заработной платы по г. Иркутску. Впрочем, при других уровнях доходов зависимости будут те же. Основные выводы: доступная стоимость квадратного метра жилья для стандартных условий (1 взрослый, 1 ребенок) составляет половину от среднемесячного дохода полной семьи или (что одно и то же) среднемесячную заработную плату одного работающего в неполной семье. *То есть основной пропорцией на, которую должны ориентироваться региональные власти в достижении доступности жилья должно стать тождество стоимости 1 м<sup>2</sup> и среднемесячной зарплаты одного работающего (или половины среднемесячного дохода полной семьи из четырех человек).* Рождение каждого нового ребенка ведет или к снижению доступной суммы стоимости жилья (с 0,5 до 0,29 от среднемесячного дохода при пятерых детях), или к увеличению нормы накопления (до 26,25 % при пятерых детях, что значительно затруднит и практически вытеснит другие расходы долгосрочного характера). Таким образом, рождение каждого нового ребенка требует роста семейного дохода как раз на размер стоимости 1/2 м<sup>2</sup> или половины одной среднемесячной заработной платы (последние колонки табл. 5.4).

Таблица 5.5

Расчет коэффициента цены 1 м<sup>2</sup> жилья в среднемесячном доходе семьи при неизменной норме накопления и необходимой нормы накопления при неизменной цене жилья

Состав семьи: двое родителей, 2 детей	Ставка по ипотечному кредиту, %					
	9	10	11	12	13	14
<i>Базовая цена 1 м<sup>2</sup>, р.</i>	7 950	7 446	6 994	6 588	6 221	5 890
<i>Базовый Д<sub>с.м.</sub>, р.</i>	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000	53 000
<i>К<sub>цм2</sub> при Н<sub>ж.н.</sub> = 15%</i>	0,23	0,22	0,21	0,20	0,19	0,18
<i>Н<sub>ж.н.</sub> при Ц<sub>м2</sub> = 7 950 р.</i>	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19	0,20

Ипотечная схема кредитования, согласно расчетам табл. 5.5, снижает коэффициент стоимости доступного жилья в семейном доходе более чем в два раза по сравнению с беспроцентной рассрочкой: до 0,23 при ставке в 9 % с дальнейшим уменьшением на один процент при соответствующем повышении ставки кредитования. Такая стоимость квадратного метра не позволит нормально функционировать подрядчикам и не привлечет инвесторов. Ипотечная схема будет и дальше увеличивать цены, инвестиционный разрыв не будет преодолеваться. Жилищная проблема вновь попадает в порочный круг.

Государство так и не смогло придумать программу, *реально* обеспечивающую граждан жильем. Ипотечная удавка в размере 20–30 тыс. р. в месяц (доступная далеко не каждому), затягивается смертельной петлей во время кризиса и лишает людей крыши над головой. Если сейчас изъять весь советский жилой фонд и предложить выкупить его по рыночным ценам (т. е. всем жителям предложить современные условия получения жилья), то Россия превратится в страну трущоб...

Есть ли выход? Этот выход напрашивается в следующем ключе: если первый шаг — это законодательное закрепление права на жилье, то второй — *введение обязательного жилищного страхования* по аналогии с медицинским и пенсионным.

Термин «жилищное страхование» достаточно условен. Здесь как раз вырисовывается новая институциональная структура, заполняющая выявленные нами в предыдущих главах пробелы и решающая часть проблем повышения обеспечения и доступности жилья. А именно: недостаток накопительных схем приобретения жилья в собственность; отсутствие эффективных методов преодоления ценового разрыва между доходами населения и ценами на жилье без государственного субсидирования покупателей; дальнейшее развитие программ массового строительства жилья эконом-класса на подготовленных площадках; поддержание семьи и демографического роста. Мы назвали эту структуру «Институт накопительного жилищного страхования детей — граждан РФ».

Прописывать *юридически*, как должен быть организован данный институт не входит в цели и задачи нашего исследования. Экономически суть процесса такова: чтобы молодой человек мог вступить в жизнь уже с крышей над головой, к 18–20 годам должно быть накоплено определенное количество квадратных метров. Рассчитать его несложно: если норма на одного человека 18 м<sup>2</sup>, то необходимый минимум — 36 м<sup>2</sup> (на себя и потенциального ребенка). К тому же 36 м<sup>2</sup> соответствует по площади стандартной однокомнатной квартире.

Таким образом, система страхования включается в момент рождения ребенка и заканчивается к 18–20 годам. Каждый страховой год обеспечивает накопление 2–1,8 м<sup>2</sup> жилой площади.

Для постановки такой системы накопительного страхования требуется ответить на следующие вопросы:

1. Как будет рассчитываться стоимость 1 м<sup>2</sup>? (Здесь должны быть затронуты вопросы нормативного ценообразования в строительстве, состав себестоимости, определение нормы прибыли, выбор затрат, относимых на государство, налоговые льготы для строительной организации, местоположение жилья и т. п.) Но главным ориентиром в решении данного вопроса, по нашему мнению, должна стать функция зависимости квадратного метра от среднего дохода семьи. В

табл. 5.6 приведены расчеты, аналогичные табл. 5.4, однако расчет идет исходя из количества детей, а не всех членов семьи. Причем на каждого ребенка полагается удвоенная жилищная норма (36 м<sup>2</sup>). При устойчиво действующей схеме страхования каждая семья будет уже иметь квартиру к моменту своего создания и начнет накапливать жилплощадь к совершеннолетию детей.

В табл. 5.6 мы также использовали только один базовый размер семейного дохода — 53 000 р. в месяц как соответствующий среднему двукратному значению заработной платы по г. Иркутску в 2012 г. Основные выводы: доступная стоимость квадратного метра жилья для стандартных условий (1 взрослый, 1 ребенок) совпадает с результатами табл. 5.5 и составляет половину от среднемесячного дохода полной семьи или (что одно и то же) среднемесячную заработную плату одного работающего в неполной семье. *То есть вновь основной пропорцией на, которую должны ориентироваться региональные власти в достижении доступности накопительной 20-летней схемы приобретения жилья путем жилищного страхования детей, должно стать тождество стоимости 1 м<sup>2</sup> и среднемесячной зарплаты одного работающего (или половины среднемесячного дохода полной семьи из четырех человек).* Поэтому же принципу можно вычислить, например, минимальную часовую ставку повременной оплаты труда:  $\frac{Ц_{м^2}}{22 \text{ дн.}} \times 8 \text{ ч.} = 26\,500 \text{ р.} / 176 \text{ ч.} = 150 \text{ р. } 57 \text{ к.}$  за один час — ориентир работодателей для установления окладов работников.

Таблица 5.6

Расчет коэффициента цены 1 м<sup>2</sup> жилья в среднемесячном доходе семьи по схеме жилищного страхования при неизменной норме накопления и необходимой норме накопления при неизменной цене жилья

Базовый Д <sub>с.м.</sub> , р.	Состав семьи	К <sub>Ц<sub>м<sup>2</sup></sub></sub> при const Н <sub>ж.н.</sub> = 15%	Н <sub>ж.н.</sub> при const Ц <sub>м<sup>2</sup></sub> = 16 500 р.	Необходимые темпы роста Д <sub>с.м.</sub> при const Ц <sub>м<sup>2</sup></sub> и Н <sub>ж.н.</sub>	Необходимые темпы прироста Д <sub>с.м.</sub> при const Ц <sub>м<sup>2</sup></sub> и Н <sub>ж.н.</sub>
53 000	Двое родителей, 1 ребенок	1	0,075	0,5	1
26 500	Один родитель, 1 ребенок	1	0,15	0,5	0,5
53 000	Двое родителей, 2 детей	0,5	0,15	1	1
53 000	Двое родителей, 3 детей	0,33	0,225	1,5	1,5

Базовый Д <sub>с.м.</sub> , р.	Состав семьи	К <sub>Ц<sub>м2</sub></sub> при const Н <sub>ж.н.</sub> = 15%	Н <sub>ж.н.</sub> при const Ц <sub>м2</sub> = 16 500 р.	Необходимые темпы роста Д <sub>с.м.</sub> при const Ц <sub>м2</sub> и Н <sub>ж.н.</sub>	Необходимые темпы прироста Д <sub>с.м.</sub> при const Ц <sub>м2</sub> и Н <sub>ж.н.</sub>
53 000	Двое родителей, 4 детей	0,25	0,3	2	1,33
53 000	Двое родителей, 5 детей	0,2	0,375	2,5	1,25

Рождение каждого нового ребенка ведет или к снижению доступной суммы стоимости жилья (с 0,5 до 0,2 от среднемесячного дохода при пяти детях; т. е. страхование троих детей будет выполнимо при стоимости квадратного метра на уровне трети от среднемесячного семейного дохода; четверых — на уровне четверти; пятерых — на уровне одной пятой и т. д.), или к увеличению нормы накопления (почти до 40 % при пяти детях, что уже практически невыполнимо для соблюдения нормальных условий существования). Таким образом, чтобы задача страхования осуществлялась, а стоимость квадратного метра жилья оставалась на стандартно доступном уровне (среднемесячной заработной плате работающего) рождение каждого нового ребенка требует роста семейного дохода как раз на размер стоимости 1 м<sup>2</sup> или одной среднемесячной заработной платы (последние колонки табл. 5.6).

Так же, как и заработная плата, стоимость 1 м<sup>2</sup> будет зависеть от местоположения. Таким способом можно контролировать внутреннюю миграцию: переезд в более крупный город потребует доплаты за однокомнатную квартиру, а переезд в сельскую местность позволит приобрести сразу дом в 1,5–2 раза больший по площади, чем 36 м<sup>2</sup>. Можно сделать страховые сертификаты действительными только в пределах родного региона (области) и прописать правила их обмена. К тому же, молодые люди должны будут заранее (например, за два года — средний срок строительства жилого дома) предупредить строительный департамент о намерении получить квартиру определенной площади. Это позволит более точно осуществлять планирование капитального строительства жилья на уровне администрации. Страховые сертификаты должны быть ограничены в сроке их реализации, но достаточно свободно, например до 30 или 25 лет. В случае скоропалительной свадьбы вполне можно подождать 2 года (это не 20 лет). Соединение в браке двоих молодых людей позволит сразу приобрести квартиру в 72 м<sup>2</sup>, где свободно можно вырастить 2–3 детей. При решении квартирного вопроса, многие проблемы уйдут

сами собой: откладывание и ограничение в рождении детей или погоня за богатым мужем (женой) старше себя только ради материального благополучия (главное в котором — квартира).

2. Из каких источников будут осуществляться страховые выплаты? (Здесь затрагиваются вопросы прожиточного минимума и минимальной заработной платы, льготы для многодетных семей и т. д.) Мы хотим подчеркнуть, что *страховые выплаты должны производиться из заработной платы родителей*, а не за счет государства (за исключением многодетных семей с недостаточным уровнем дохода (табл. 5.6) — здесь возможны доплаты государства недостающих сумм, если семья полностью не попадает в разряд льготников). Экономика государства должна быть организована так, чтобы поддерживать и соблюдать ключевую пропорцию, связанную с жильем. Интуитивно это, конечно же, ощущается, а иначе что такое все эти программы льготного получения жилья для военных, бюджетников, молодых семей, как не искусственная возможность снижения рыночных цен на жилье до приемлемого для среднего класса граждан уровня?

Для этого национальная экономика в целом должна быть *стационарной*, т. е. управляемой. А те нестационарные процессы, о которых мы писали выше, помешают осуществлению наших идей, так как они направлены на другие цели — дестабилизацию и введение в зависимость отдельных национальных экономик от единого центра (например, даже в США, начиная с 70-х гг. реальная заработная плата бедных слоев не выросла, а богатых — увеличилась в десятки раз) [98]. Нестационарность может оставаться в отдельных спекулятивных отраслях, но она не должна влиять на стоимость капитала и его доступность внутри страны.

3. Как будет организован процесс строительства и предоставления жилья? (Какие институты и организационные схемы здесь будут созданы? Как будет осуществлять управление и планирование своей деятельности отдельная строительная организация?). На базе городских и муниципальных поселений будут действовать подразделения фонда НЖСД, занимающиеся исполнением и межрегиональным обменом страховых сертификатов, а также поставкой информации для планирования объемов капитального строительства жилья.

Основные долговременные последствия введения жилищного страхования: частично сократится спрос на жилье, приобретаемое за пределами страхования; сохранится ограниченный спрос на элитное жилье и на жилье среднего класса для граждан, не попавших в категорию застрахованных (по возрасту или из-за иностранного гражданства); резко сократится спрос на аренду, а значит, упадет спрос на покупку жилья в целях спекуляции и сдачи в наем; ипотека, скорее всего, будет иметь ограниченное применение.

Зато строительная отрасль должна получить мощный стимул развития. А это означает развитие всех сопутствующих отраслей и расширение количества рабочих мест. Если в Иркутске, например, рождается в год примерно 8 000 детей, то годовые страховые сборы будут составлять 424 000 тыс. р.

Еще один немаловажный момент: развитие будет происходить постепенно, не случится эффекта ипотеки, когда значительное денежное вливание без перестройки производственных мощностей СО вызвало только резкий рост цен. Развитие будет идти целых 18–20 лет, до совершеннолетия первых застрахованных. За это время на деньги фонда жилищного страхования можно комплексно развивать отрасль и, главное, решить жилищные проблемы всех «очередников», льготников, нуждающихся в получении бесплатного жилья от государства, а также подготовить строительные площадки для массовой застройки, малоэтажного строительства и тому подобное. *По сути, данный страховой фонд — это пирамида, развернутая в будущее.* Он будет пополняться за счет будущих поколений и этот процесс никогда не кончится, пока увеличивается или хотя бы не уменьшается население страны. А существование такой системы само по себе — мощный демографический толчок.

## **5.2. Институционально-организационные основы ИНЖСД**

### ***Организационный механизм создания и функционирования ИНЖСД***

Фонд накопительного жилищного страхования будет являться государственной структурой и должен формироваться на уровне отдельных муниципальных образований. Наиболее оптимальным будет расположение отделов фонда во всех районных центрах страны. Основные функции муниципальных подразделений фонда:

- ежегодный пересмотр размера платежей исходя из установления новой цены квадратного метра жилья в зависимости от изменения средней заработной платы по области (или району);
- ведение реестра и счетов застрахованных;
- осуществление обмена и возврата сертификатов;
- подготовка плана объемов необходимого для ввода жилья по типам проектов жилья экономкласса, осуществляемых в данной местности;
- расчет с УКСом муниципалитета за сданное жилье;
- отслеживание качества построенного жилья и ведение собственного рейтинга подрядчиков.

Наиболее трудным должен оказаться начальный период основания ИНЖСД, так как он подразумевает долгосрочное накопление в течение 18 лет (хотя этот срок короче, чем в фондах капитального ремонта, где каждый ре-



монт должен осуществляться с лагом в 30 лет). Тем более сложно будет завоевать доверие людей, пока не будут достигнуты первые результаты. Поэтому, на первых этапах будет приветствоваться ускоренное накопление средств для детей не только с рождения, но и с любого возраста. Внедрение данного института так же будет затруднено на уровне семей, выплачивающих ипотеку. Дополнительные взносы окажутся им не под силу.

Но данный институт направлен в будущее и с каждым годом его средства должны расти, по крайней мере, в арифметической прогрессии. В период первых лет «бездействия» средства фонда могут быть заимствованы государством и направлены на обеспечение жильем десятки лет ожидающих своей очереди льготников и переселенцев из ветхого и аварийного жилья и Крайнего Севера.

Возможная организационная схема ИНЖСД представлена на рис. 5.1.

Наиболее важным моментом является законодательное закрепление правил обмена частично и полностью оплаченных жилищных страховых сертификатов фонда. Мы полагаем, они не должны иметь биржевого или спекулятивного хождения в отличие от ипотечных закладных и жилищных сертификатов в первом определении, их определение должно больше соответствовать третьему типу (см. п. 3.1).

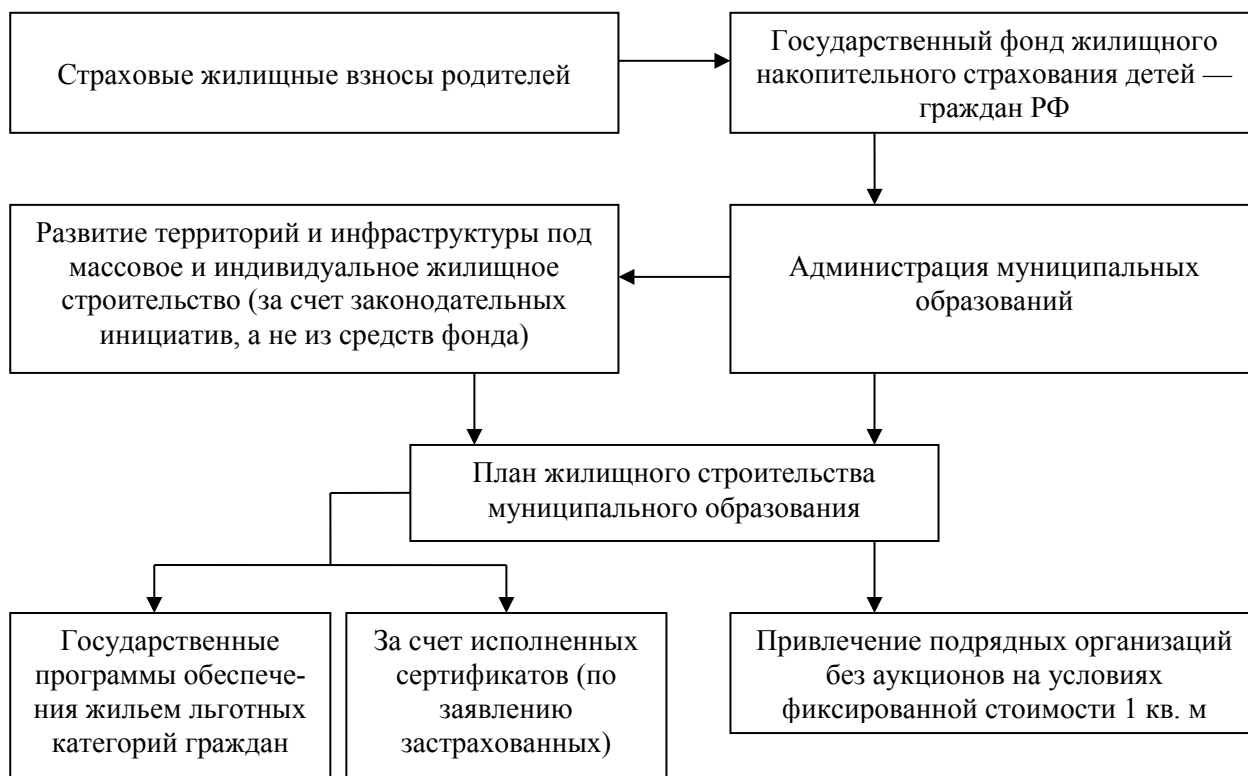


Рис. 5.1. Возможная организационная схема ИНЖСД

**Жилищный страховой сертификат фонда ИНЖСД** — это именной документ, удостоверяющий право его владельца на получение в определенные сроки жилья стандартного качества площадью 36 м<sup>2</sup> на муниципальной территории его оплаты.

Данные сертификаты не подлежат отчуждению его владельца и передаче другому лицу, но могут быть аннулированы на любом сроке накопления, при этом застрахованному или его родителям (до совершеннолетия застрахованного) будут возвращены все перечисленные ими ранее средства с учетом капитализированных процентов. Площадь жилья, получаемая по сертификату, может быть увеличена в случае переезда застрахованного в район с более низкой стоимостью жилья. При переезде в областной центр или регион с большей стоимостью жилья соответственно потребуются доплата за ту же площадь. Такая система будет способствовать обратному потоку миграции из крупных городов и центральных областей в сельские и отдаленные районы. Сертификаты двух и более застрахованных могут быть объединены для получения жилья большей площади по родственному принципу. Это касается, прежде всего, супругов, вступивших в законный брак, а также сестер и братьев, если они этого пожелают. Так как наше исследование не является работой по юриспруденции, то мы не касаемся разработки всех необходимых законодательных тонкостей процессов получения, возврата и регионального обмена жилищных сертификатов фонда НЖСД.

На рис. 5.2 показана методическая схема организации процесса обмена и реализации страховых жилищных сертификатов. Сертификат может быть заявлен к осуществлению не сразу при достижении 18-летия. Мы определили 10-летний срок на раздумье или возможность создания семьи. Все это время средства застрахованного сохраняются на депозитном счете с начислением и капитализацией процентов, дополнительные взносы уже не платятся. Срок от подачи заявления на осуществление сертификата до получения ключей от квартиры можно определить в два года как необходимый период для корректировки планов муниципалитетов по сдаче объектов жилья экономкласса заявленных типов и осуществления строительства. Строительство осуществляется на заранее подготовленных площадках. При наличии свободных готовых квартир сертификат может быть осуществлен немедленно.

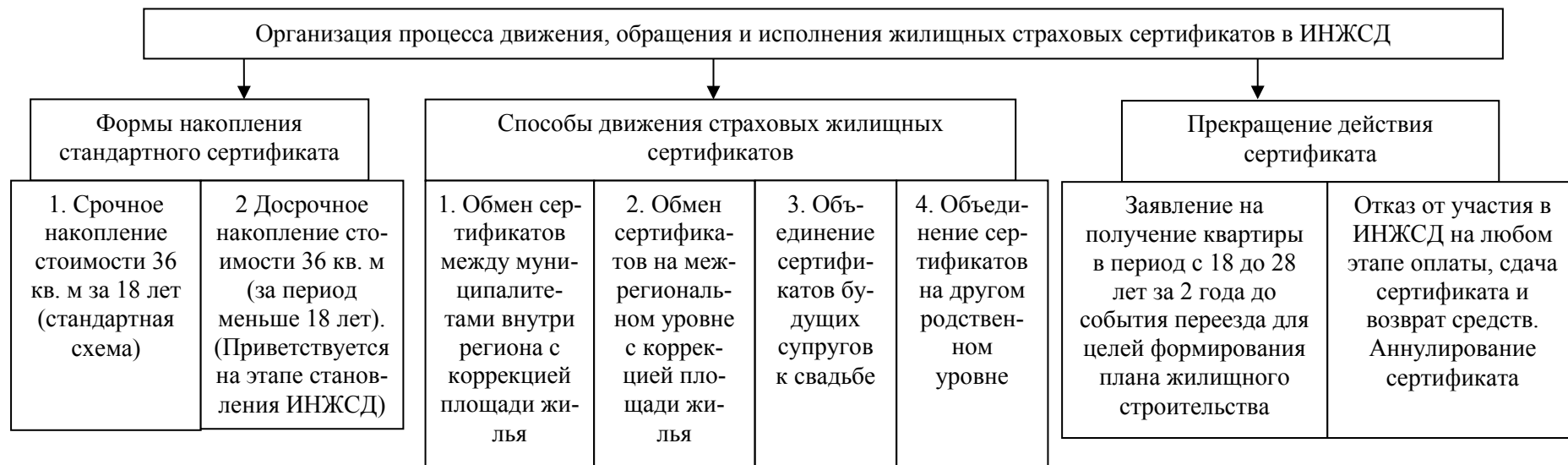


Рис. 5.2. Методическая схема организации процесса обмена и реализации страховых жилищных сертификатов

Размер страхового жилищного фонда за определенное количество лет можно рассчитать по формуле суммы арифметической прогрессии (5.6):

$$a_n = a_1 + d \cdot (n - 1) \quad (5.6)$$

$$S_n = \frac{2a_1 + d \cdot (n-1)}{2} \cdot n$$

где  $a_n$  —  $n$ -й член арифметической прогрессии;  
 $d$  — разница между  $n$ -м и  $(n-1)$  членами прогрессии;  
 $n$  — число членов арифметической прогрессии;  
 $S_n$  — сумма  $n$ -го количества членов арифметической прогрессии.

В табл. 5.7 приведены необходимые для расчетов официальные статистические данные по г. Иркутску и Иркутской области.

Таблица 5.7

Основные показатели по г. Иркутску [113]

Показатель	г. Иркутск, 2012 г.
1. Численность, тыс. чел.	584,9
2. Коэффициент рождаемости на 1000 чел.	14,4
3. Число родившихся за год, чел.	8 422
4. Средняя начисленная заработная плата, р.	26 500
6. Ввод жилья, тыс. м <sup>2</sup>	347,9
7. Средняя стоимость жилья, р./м <sup>2</sup> :	
– первичное	39 420
– вторичное	37 038

Тогда первый член арифметической прогрессии, т. е. размер страхового фонда в г. Иркутске в первый год существования при условии участия всех рожденных детей, исходя из данных табл. 5.7, может быть рассчитан (5.7):

$$a_1 = 8\,422 \cdot 2 \cdot 26\,500 = 446\,366 \text{ тыс. р.} \quad (5.7)$$

Если принять в расчетах условие, что число рожденных каждый год детей неизменно (а это будет наиболее пессимистический вариант, имея ввиду и последние инициативы Правительства РФ, и демографический толчок от существования самого фонда, и прохождение в начале 90-х дня демографической ямы), то тогда  $d = a_1$ , и формулу расчета размера фонда можно упростить (5.8):

если  $d = a_1$ , то:

$$S_n = \frac{(2(n-1)) \cdot a_1}{2} \cdot n = a_1 \cdot (n+1) \cdot \frac{n}{2} \quad (5.8)$$

В этом случае через 18 лет размер средств страхового жилищного фонда в системе ИНЖСД в г. Иркутске составит (5.9):

$$S_{18} = 446\,366 \cdot 19 \cdot 18/2 = 76\,328\,586 \text{ тыс. р.} \quad (5.9)$$

Потребность в годовом вводе жилья для участников ИНЖСД при неизменной рождаемости в среднем составит (5.10):

$$8\,422 \text{ чел.} \cdot 36 \text{ кв. м} = 303\,192 \text{ кв. м} \quad (5.10)$$

Стоимость вводимого жилья будет равна (5.11):

$$303\,192 \text{ кв. м} \cdot 26,500 \text{ тыс. р./ м}^2 = 8\,034\,588,0 \text{ тыс. р.} \quad (5.11)$$

Таблица 5.8

Расчет средств фонда по г. Иркутску

Показатель	г. Иркутск
Жилищный страховой фонд первого года, тыс. р.	362 146
Жилищный страховой фонд 18-го года при неизменной рождаемости, тыс. р.	76 328 586
Потребность в жилье в год, м <sup>2</sup>	303 192
Потребность в финансировании, тыс. р. в год	8 034 588

Размер страхового жилищного фонда за определенное количество лет с учетом процентной накопительной (например, депозитной) схемы можно рассчитать по формуле (5.12):

$$\Phi_n = \sum_{t=1}^n \left( \left( \sum_{j=1}^t D_j \right) \cdot \overline{ЗП}_1 \cdot (1+i)^{t-1} \cdot 2 \right), \quad (5.12)$$

где  $\Phi_n$  — размер средств в фонде НЖСД в  $n$ -м году;

$D_j$  — количество застрахованных детей в  $t$ -м году;

$\left( \sum_{j=1}^t D_j \right)$  — общее количество застрахованных детей в  $t$ -м году;

$\overline{ЗП}_1$  — средняя заработная плата за вычетом подоходного налога в 1-м году;

$i$  — прогнозный темп прироста  $\overline{ЗП}$  (или индекс инфляции).

Так как предлагаемая нами схема жилищного страхования не является обязательной, то в первые годы создания фонда мы не можем рассчитывать на участие всех рожденных детей. Потенциальных участников жилищного страхования можно рассчитать исходя из количества молодых семей, проживающих в

собственном доме или квартире и не обремененных ипотечными платежами. По социологическим данным государственного доклада «О положении молодежи в Иркутской области» 4 % молодежи проживают в собственном доме и 14 % имеют собственную квартиру. Еще 48 % опрошенных проживают вместе с родителями<sup>1</sup>. То есть порядка 18 % молодых семей теоретически могут участвовать в программе НЖСД на самых первых этапах, обеспечивая будущее своих детей. Также могут участвовать в программе фонда часть семей, проживающих вместе с родителями (родителем) при условии достаточной площади квартиры. Таким образом, можно рассчитывать на участие около 20 % рожденных детей в системе НЖСД на начальном этапе ее становления.

В табл. 5.9 приведен расчет накопительной депозитной схемы формирования фонда согласно формуле (5.12) с ежемесячным начислением и капитализацией процентов. За число застрахованных в 1-м году мы взяли 20 % от рожденных в 2012 г. (8 422 детей). Прирост числа застрахованных взят произвольно, в размере пессимистических 5 % в год. Для целей нашего расчета эта цифра не имеет принципиального значения. Главная цель — определить достаточность накопленных средств на счете каждого застрахованного через 18 лет для покупки квартиры площадью 36 м<sup>2</sup> при существующих темпах прироста средней заработной платы (соответствующих ценам на жилье) и установленных ставках по депозитам. Прирост средней заработной платы взят как средний за последние четыре года (после кризиса 2008 г.). Общий вывод: при ставке депозита на 1 % ниже среднего темпа прироста заработной платы в индивидуальном фонде к 18 году будет накоплена достаточная сумма для покупки 36 м<sup>2</sup> по ценам этого 18-го года. Дефицит составит 22 % от заработной платы (что соответствует 5,5 тыс. р. в ценах 2012 г.).

Для решения проблем страховых выплат в многодетных семьях могут быть выявлены следующие направления. Застраховать в накопительной жилищной схеме можно не всех детей, предполагая, что один из них или несколько останется проживать в квартире родителей или бабушек и дедушек. Сохранении в РФ программ выплаты материнского капитала и областного материнского капитала для семей с тремя детьми, разрешение использования материнского капитала для покрытия жилищных страховых выплат позволит снизить необходимую ставку нормы жилищного накопления, рассчитанную нами в табл. 5.6. В настоящее время размер материнского капитала соответствует примерно 20 м<sup>2</sup>, расчет ведется при соблюдении выведенной нами пропорции между стоимостью жилья и средней заработной платой. Областной материнский капитал (100 тыс. р.) со-

---

<sup>1</sup> Портал Иркутской области [Электронный ресурс]. URL: [http://irkutsk.news-city.info/docs/sistems/dok\\_oeqmg/index.htm](http://irkutsk.news-city.info/docs/sistems/dok_oeqmg/index.htm).

ответствует примерно 5 м<sup>2</sup> жилья. Таким образом, при рождении третьего ребенка жилищные страховые накопительные выплаты на него будут осуществляться родителями в отношении только 11 м<sup>2</sup> вместо 36 м<sup>2</sup>. В результате норма жилищного накопления для таких семей, вместо рассчитанных нами 25 % (табл. 5.6), будет сокращена до 19,2 %.

Страховой фонд ИНЖСД не будет управляться с помощью спекуляций на открытых фондовых рынках. В качестве защиты от инфляционного обесценения могут быть использованы следующие меры.

1. Периодический пересмотр стоимости квадратного метра жилья в связи с установившимся новым уровнем средней заработной платы в регионе (для всех субъектов, кроме столицы региона) или региональном центре. Перерасчет такого рода в зависимости от уровня инфляции может производиться один раз в год или один раз в два года, и будет направлен на соблюдение ключевой пропорции экономики в части обеспечения доступности жилья.

2. Размещение фонда в банке с государственным участием и государственным страхованием вкладов (например, Сбербанке) на депозит с капитализированной схемой начисления процентов, с доходностью, не более чем на 1 % отстающей от среднего темпа прироста заработной платы (табл. 5.9).

3. Кредитование при необходимости из средств фонда государственных программ по развитию инфраструктурной подготовки площадок под массовое строительство и обеспечение жильем различных групп льготников под процент, сопоставимый с текущим уровнем инфляции.

Главный вопрос и критика скептиков в отношении предлагаемого нами института обеспечения доступности жилья будет касаться возможности снижения и удержания цены квадратного метра на уровне средней заработной платы региона. Мы уже описали внешние обстоятельства, способствующие практическому осуществлению деятельности ИНЖСД, которые заключаются в государственной поддержке развития отрасли строительства и подготовки площадок и инфраструктурных объектов под массовое строительство. В следующем параграфе мы обратимся к комплексному решению данного вопроса.

Таблица 5.9

## Расчет размера фонда НЖСД

Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год...	...12 год	13 год	14 год	15 год	16 год	17 год	18 год
Средняя заработная плата в 1-м году (2012), р.	26 500										
Число застрахованных детей в 1-м году, чел.	1 685										
Прирост заработной платы	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %	10 %
Прирост числа застрахованных	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %	5 %
Число застрахованных детей по годам, чел.	1 685	1 769	1 858	1 951	2 882	3 026	3 177	3 336	3 503	3 678	3 862
Средняя заработная плата с учетом роста по годам, р.	26 500	29 150	32 065	35 272	75 608	83 168	91 485	100 634	110 697	121 767	133 944
Фонд по годам при беспроцентном накоплении, тыс. р.	89 305	192 452	312 000	449 188	2 671 179	3 174 517	3 755 872	4 427 337	5 202 880	6 098 631	7 133 224
Стоимость 36 м <sup>2</sup> в 18-й год, р.											4 821 965
Необходимый размер фонда к 18 году, тыс. р.											8 125 010
<i>Доходность по депозиту</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>	<i>10 %</i>
Фонд <i>i</i> -го года, тыс. р.	93 514	211 314	358 192	539 785	4 337 569	5 318 829	6 484 535	7 866 663	9 502 450	11 435 505	13 716 306
Индивидуальный фонд в <i>i</i> -м году, р.	55 498	122 357	202 322	297 375	1 945 527	2 323 425	2 758 312	3 257 897	3 830 870	4 487 024	5 237 386



Показатель	1 год	2 год	3 год	4 год...	...12 год	13 год	14 год	15 год	16 год	17 год	18 год
Недостаток/ излишек ( $\pm$ ) инд. фонда в 18-м году, р.											+415 421 (+310 % ЗП)
<i>Доходность по депозиту</i>	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %	9 %
Фонд <i>i</i> -го года, тыс. р.	93083	209 324	353 135	529 683	4 112 109	5 022 481	6 099 570	7 371 620	8 871 476	10 637 322	12 713 531
Индивидуальный фонд в <i>i</i> -м году, р.	55 242	121 190	199 401	291 633	1 833 856	2 179 257	2 574 396	3 025 673	3 540 261	4 126 197	4 792 481
Недостаток/ излишек ( $\pm$ ) инд. фонда, в 18-м году, р.											-29 483 (-22 % ЗП)

### 5.3. Этапы институциональной стратегии, дополняющей формирование единого механизма обеспечения доступности жилья в РФ

Создание института ИНЖСД, казалось бы, должна вызвать большие организационные и экономические трудности. Однако правительственные и региональные усилия последних лет в области решения жилищной проблемы вольно или невольно создали хороший фундамент для основания предлагаемого института. Государство предпринимает такие шаги постоянно, однако они не являют законченной системы обеспечения доступности жилья и решают локальные задачи.

Одним из таких значительных шагов стало создание Федерального фонда содействию жилищного строительства (Фонда РЖС, см. п. 4.1.).

Кроме того, если обратиться только к Иркутской области, то можно выделить следующие программные решения регионального и федерального уровня, способствующие облегчению создания ИНЖСД.

1. 19 февраля 2008 г. в г. Иркутске состоялся I Съезд строителей Иркутской области. Он был организован Департаментом градостроительной деятельности и дорожного хозяйства Иркутской области, в работе съезда участвовали более 250 делегатов со всего Приангарья, а также гости из Москвы и Красноярска<sup>1</sup>.

Участники съезда выделили как одно из приоритетных направлений строительной отрасли — повышение уровня доступности и комфортности жилья, и поставили на повестку дня следующие вопросы:

- 1) механизмы государственного стимулирования массового строительства жилья;
- 2) реализация мер по разработке схем территориального планирования;
- 3) обеспечение качества строительства объектов;
- 4) развитие земельных отношений.

Можно объективно утверждать, что одним из ответов на первый вопрос и является предлагаемая нами система жилищного страхования, а второй и четвертый вопрос помогают решить часть организационных вопросов реализации ИНЖСД, т. е. создание условий для массовой застройки и снижения цен на жилье.

Часть выводов I Съезда строителей так же свидетельствует в нашу пользу. В частности, в них говорится<sup>2</sup>:

– основной целью строительного комплекса региона должно являться обеспечение комплексного *социально-экономического развития* территорий;

---

<sup>1</sup> Иркутский строитель 2005 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.irkstroy.ru/index.php?IdAction=doc&Event=read&id=135>.

<sup>2</sup> Там же.

– одним из основных факторов, препятствующих повышению уровня доступности жилья, является *спекуляция на рынке недвижимости* и недостаточное развитие промышленности строительных образований и строительных организаций по снижению стоимости жилья в регионе.

Мы считаем, что ИНЖД станет тем связующим координационным звеном, которое объединит усилия властей и строительных организаций в области удержания цен на уровне обоснованной нами пропорции и развития жилищного строительства на интересе эффекта масштаба. Для этого должна быть решена следующая, определенная Съездом, проблема:

– в области остро *ощущается недостаток сформированных под комплексное жилищное строительство земельных участков*, обусловленный отсутствием схем территориального планирования, что негативно сказывается на увеличении темпов и объемов строительства жилья.

Решения съезда не имели законодательной силы, но они выявили ключевые проблемы и направления действий, в русло которых хорошо вписывается ИНЖСД.

2. С 11.08.2011 г. в Иркутской области действует региональная целевая программа «Стимулирование жилищного строительства на период до 2015 года». Документ предусматривает поэтапное наращивание темпов возведения жилья с 750 тыс. кв. м в текущем году до 1,3 млн м<sup>2</sup> через пять лет. Больше половины этого жилья придется на малоэтажную застройку.

Всего на реализацию программы из бюджетов всех уровней и внебюджетных источников закладывается более 39 млрд р. Из них 23 млрд р. предназначены для оснащения инженерной инфраструктурой земельных участков, выделяемых под застройку, и для строительства подъездных дорог. При этом на прокладку сетей область будет тратить лишь 7 % от их стоимости, а 93 % расходов покроет федеральный бюджет. Также на условиях софинансирования будут строиться подъездные дороги к стройплощадкам: 65 % выделит регион, 35 % — федерация.

Еще один инструмент, стимулирующий жилищное строительство в области — это решение вопроса о выделении земельных участков под масштабные проекты по созданию целых микрорайонов и жилых поселков. С этой целью правительство Приангарья проводит работу по переводу федеральных земель в областную и муниципальную собственность<sup>1</sup>.

3. Распоряжением Правительства РФ от 30.11.2012 г. № 2227-р утверждена государственная программа Российской Федерации «Обеспечение доступным и

---

<sup>1</sup> Утверждена целевая программа «Стимулирование жилищного строительства в Иркутской области на 2011–2015 годы» [Электронный ресурс]. URL: <http://i38.ru/nedvizhimost-pervie/utverzhdena-tselevaya-programma-stimulirovanie-zhilishnogo-stroitelstva-v-irkutskoy-oblasti-na-2011-2015-godi>.

комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». В состав программы включена подпрограмма «Создание условий для обеспечения доступным и комфортным жильем граждан России».

Задачами государственной программы являются, в частности:

– вовлечение в оборот земельных участков в целях строительства жилья экономкласса;

– создание условий для активного участия в жилищном строительстве жилищных некоммерческих объединений граждан и индивидуальных застройщиков;

– снижение средней стоимости одного квадратного метра жилья на первичном рынке с учётом индекса-дефлятора на соответствующий год по виду экономической деятельности «строительство» (в процентах к уровню 2012 г.) на 20 % к 2018 г. (*уже на этом пункте возникают большие сомнения: наши расчеты доступной стоимости жилья в системе НЖСД показали, что прямо сейчас в городе Иркутске такое снижение должно составить около 50 %*).

Срок реализации государственной программы: 2013–2020 гг. (1-й этап: 2013–2015 гг., 2-й этап: 2016–2017 гг., 3-й этап: 2018–2020 гг.).

Программой предусматривается строительство жилья экономкласса и объектов инфраструктуры на вовлечённых в экономический оборот земельных участках, примыкающих к крупным городам, а также на неиспользуемых или используемых неэффективно земельных участках, предоставленных государственным организациям<sup>1</sup>.

4. Еще одним законодательным шагом в данной области стало принятие в первом чтении в сентябре 2011 г. Законопроекта о доступном жилье<sup>2</sup>.

«Согласно закону, застройщик будет обязан реализовать построенные жилые помещения по фиксированной стоимости, определенной по итогам аукционов. При этом стоимость такого *жилья будет ниже цены Минрегиона*. Достичь этого удастся за счет бесплатного предоставления победителю торгов земельного участка, обеспеченного инженерной инфраструктурой. При этом вводится новый вид аукциона, победителем которого станет тот, кто предложит самую низкую цену продажи жилых помещений в расчете на один квадратный метр общей площади» [там же].

Опять речь идет об аукционах. Вновь мы пытаемся решить проблему уже дискредитировавшим себя способом. Аукцион являет собой огромную возможность для злоупотреблений. А неконтролируемое снижение стоимости ради победы, отнюдь не гарантирует ее сохранения до конца проекта. И хотя законопро-

---

<sup>1</sup> Об утверждении государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»: Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2012 г. № 2227-р. URL: [http://www.mskmo.ru/normpravdocs\\_zakonoproekt/9357.html](http://www.mskmo.ru/normpravdocs_zakonoproekt/9357.html) (25.03.2013).

<sup>2</sup> Электронный ресурс. URL: <http://www.ipoteka.irk.ru/print/news/publications>.

ект подразумевает довольно высокие штрафы (20–50 тыс. р. должностным лицам, 500 тыс. — 1 млн р. юридическим лицам [там же]), эти меры также не однозначно приведут к строительству жилья по доступным ценам.

Гораздо прозрачнее и понятнее, без лишних затрат на организацию аукционов установить цену 1 м<sup>2</sup> на уровне обоснованной нами ключевой экономической пропорции (средней заработной платы данного муниципального образования) и в рамках ИНЖСД планировать застройку в размере площади оплаченных и заявленных к реализации сертификатов. Однако, уже на основе приведенных нами законодательных инициатив, мы наблюдаем быстрое создание механизма, способного резко уменьшить цены на жилье эконом класса за счет территориального и инфраструктурного развития (по мнению руководителей крупных строительных фирм г. Иркутска, стоимость земли и инфраструктуры составляет до 25 % стоимости квадратного метра жилья (8–12 тыс. р.).

Предлагаемый нами институт накопительного жилищного страхования становится более чем уместен в сложившейся ситуации. Он заполняет нишу, которая образуется между потенциальными потребителями жилья, ищущими приемлемый и доступный для них способ финансирования с одной стороны, и государственными инициативами, направленными на создание всех условий для массового жилищного строительства и снижение, и фиксацию стоимости жилья, с другой стороны. Институт ипотечного кредитования, который до сих пор провозглашается как единственный связующий инструмент в вышеозначенной ситуации, не способен полностью решить проблему доступности жилья.

### ***Этапы и технология проведения институциональной реформы***

В начале 4-й главы мы обрисовали основные пункты обоснования новой институциональной стратегии решения проблемы повышения доступности жилья. Пришло время прописать этапы проведения предлагаемой институциональной реформы.

#### **1 этап — предварительный:**

- социологическое исследование для выявления потенциальных участников нового института (выборочный опрос семей с детьми);
- статистическое исследование потенциальных участников (вычисление количества детей в семьях, имеющих собственное приватизированное, выкупленное или постоянное социальное жилье);
- создание на базе РЖС нормативной базы типового жилья экономкласса различных видов в разрезе нормативов переменных и постоянных сопряженных затрат в расчете на 1 м<sup>2</sup> без учета затрат на подготовку стройплощадок, землеотвод, подведение инфраструктуры.

#### **2 этап — юридический.**

Разработка и принятие Закона РФ «О ИНЖСД» и других законодательных актов, регулирующих деятельность новой институциональной структуры и ее взаимодействие с органами власти и уже существующими структурами.

### **3 этап — основной:**

– создание на федеральном уровне фонда НЖСД и его пилотных подразделений в регионах с максимальной демографической нагрузкой (например, в Сибирском Федеральном округе, где выделяются Иркутская область и республика Алтай);

– проведение социальной рекламы на телевидении и в иных СМИ;

– разработка методики отбора подрядных организаций для осуществления заказов на строительство жилья в рамках осуществления сертификатов фонда. Это могут быть различные методики оценки надежности строительных организаций и сведения СРО;

– постепенное распространение подразделений фонда на все регионы.

### **4 этап — аналитический:**

– **сопоставление интегральных выгод от реформы с интегральными издержками** (общие издержки — содержание нового института, сопоставимы с содержанием подобного государственного фонда с региональными представительствами, например РЖС; выгоды — экономия государственных расходов на субсидирование взносов и процентов по ипотеке и по различным жилищным программам);

– **методика анализа результатов осуществленных институциональных изменений.** Главным результатом предлагаемой реформы должен стать долгосрочный рост показателей ввода жилья и обеспеченности жильем, особенно заметный для домохозяйств из 3, 4 и 5 человек, Сигнальным показателем должно стать постепенное долгосрочное снижение соотношения средних цен на жилье со средней заработной платой, стремящееся к единице. Все перечисленные выше показатели, как показал проведенный нами анализ, не были улучшены и даже ухудшились за последнее двадцатилетие реформ.

Взаимоотношения фонда РЖС, ИНЖСД и подрядных организаций должны являть собой логически завершенную цепочку действий по осуществлению механизма обеспечения доступности жилья, от подготовки строительных площадок и инфраструктуры, накопления средств до осуществления на подготовленных земельных участках подрядных работ по строительству жилья экономкласса адекватного качества (рис. 5.3).

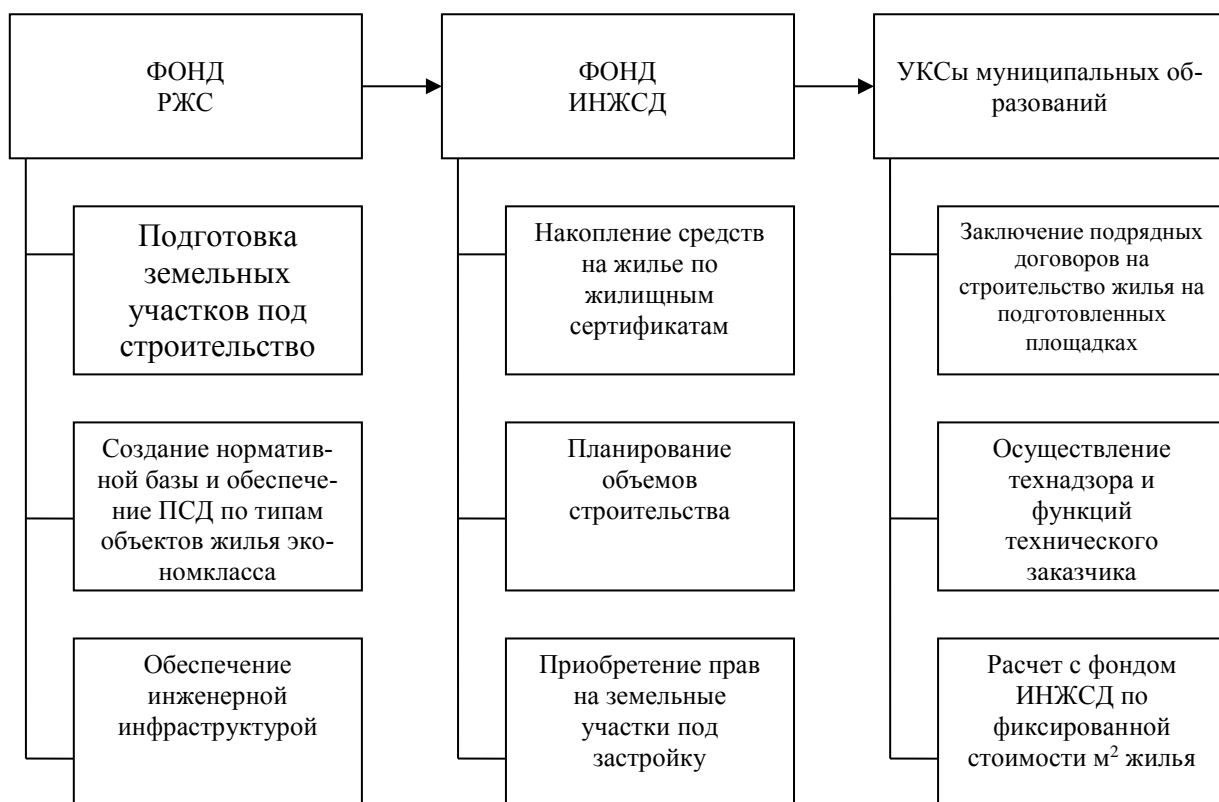


Рис. 5.3. Взаимодействие отдельных институтов в рамках единого государственного механизма обеспечения доступности жилья

Так мы завершаем формирование новой институциональной структуры обеспечения жильем в РФ, восстанавливая пробел в накопительной схеме приобретения жилья, выявленный нами в гл. 3. Как мы определили выше, доступность жилья должна обеспечиваться функционированием особого механизма на уровне устройства экономической системы государства, предлагающего различные способы обеспечения жильем всех категорий граждан страны. Если для какой-либо категории граждан не существует подходящего способа обретения крыши над головой, значит, механизм доступности жилья не совершенен и требует доработки. В нашей трактовке структура единого механизма обеспечения жилья в РФ должен строиться следующим образом (рис. 5.4).



Рис. 5.4. Стратегический состав механизма обеспечения доступности жилья в РФ



## Выводы к 5-й главе

Предлагаемый нами институт накопительного жилищного страхования становится более чем уместен в сложившейся ситуации. Он заполняет нишу, которая образуется между потенциальными потребителями жилья, ищущими приемлемый и доступный для них способ финансирования с одной стороны, и государственными инициативами, направленными на создание всех условий для массового жилищного строительства и снижение, и фиксацию стоимости жилья, с другой стороны. Институт ипотечного кредитования, который до сих пор провозглашается как единственный связующий механизм в вышеозначенной ситуации, не способен полностью решить проблему доступности жилья. Тем более это ясно с точки зрения социально ориентированного и демографического подходов.

Двадцатилетнее и более тяжелое долговое бремя не дает семье возможность развиваться, и тем более не способствует росту рождаемости. Населению необходим выбор способа финансирования жилья. На диаграмме рис. 5.5 можно увидеть, что демографическая «яма» 1997–1999 гг. попадает на наиболее кризисный период экономического развития РФ. Однако вызывает опасение тот факт, что демографический рост, соответствующий относительно стабильному периоду развития, прервался в 2010 г. на фоне очередного кризиса. Бурный рост объемов ипотечного кредитования в период с 2005 по 2008 г., оптимизм и положительные ожидания были резко прерваны мировым, прежде всего ипотечным кризисом 2008 г. До нашей страны основная волна данного кризиса достигла в 2009 г., вызвав увеличение просроченной задолженности по ипотеке и серьезные опасения со стороны домохозяйств относительно погашения кредитов в будущем, неуверенность в завтрашнем дне и в сохранении крыши над головой.

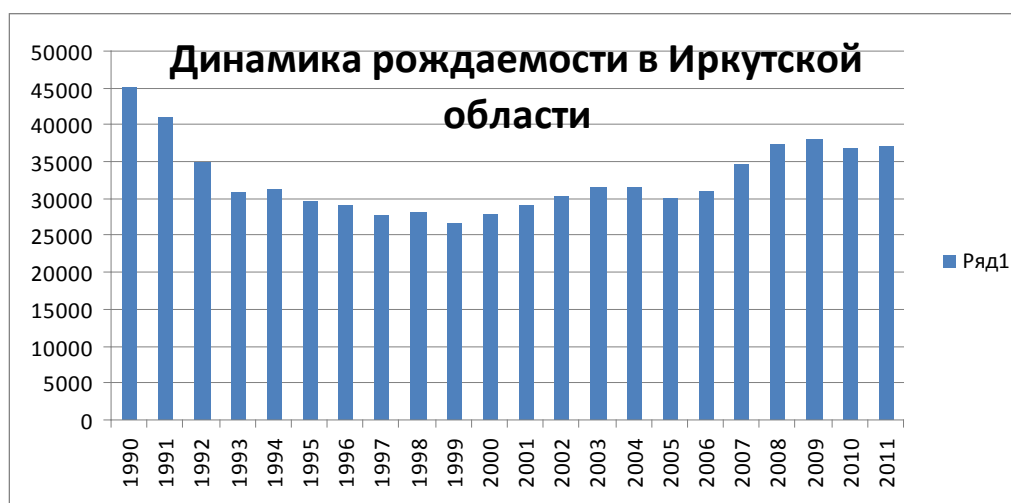


Рис. 5.5. Диаграмма изменения рождаемости в Иркутской области

Накопительное жилищное страхование позволит приобрести оплаченную стандартную квартиру не к пенсии, а к свадьбе. И не за счет долга и оплаты процентов и не за счет государства, а за счет постепенного накопления из заработанных средств. По сути, мы получаем новый, дополнительный способ *формирования федеральной и муниципальной инвестиционной политики в сфере жилищного строительства в условиях социально ориентированной рыночной экономики.*

Мы считаем, что разработанная нами институциональная структура станет тем связующим звеном, которое дополнит единый механизм обеспечения доступности жилья в РФ, объединят и скоординируют усилия властей в области удержания доступных цен на жилье на уровне обоснованной нами пропорции и развития жилищного строительства в рамках социально ориентированной рыночной экономики.

## Заключение

Проблема обеспечения доступности жилья не является единственно российской проблемой. Примеры содержания международных соглашений показывают существование и актуальность данной проблемы во всех, в том числе и развитых странах. Более того, можно утверждать, что нигде в мире проблема обеспечения достойным жильем всех категорий граждан не была решена окончательно. Проведенное нами исследование представляет собой еще один, наш авторский взгляд на возможность понимания и выбор методологических и методических подходов к решению данной актуальной как с научной, так и более того, с практической и социальной точек зрения проблемы.

Целью данного исследования являлось решение крупной народно-хозяйственной проблемы, связанной с развитием теоретических и методологических положений жилищной экономики в части разработки стратегии совершенствования механизма управления доступностью жилья в рамках социально ориентированной экономической политики государства.

Краткий обзор общетеоретических вопросов современного развития «экономического мейнстрима» позволил нам сделать следующие, касающиеся тематики нашего исследования, выводы.

1. Многочисленные рыночные «несовершенства», выявляемые сегодня, представляют собой, с одной стороны, «ненормальные» отклонения от сухого вальрасианского равновесия, а с другой — осознание моментов глубокой социальной несправедливости (за которую всегда критиковали капитализм) и неисполнения идеи роста благосостояния народов. Это стало толчком к развитию так называемой социально ориентированной рыночной экономики (неосмитианства, неомарксизма, социального капитализма) и к обострению дискуссии о необходимости государственного вмешательства в экономику.

Соединения влияний трех основных несовершенств — рынка труда, товарных рынков и рынков кредита — обострили социальную сторону жилищной проблемы в РФ, что позволяет говорить о необходимости формирования здесь государственной инвестиционной политики в сфере жилищного строительства.

2. Преодоление несовершенств рынка в современном мире производится путем создания особых структур — институтов. Институционализм всеохватен и идеологически безлик — точнее, многолик. Различные институциональные структуры могут поддерживаться разными идеологическими послылками, а значит по-разному решать одни и те же проблемы «несовершенств».

Проблему жилищного обеспечения можно решать с позиции разных идеологических приоритетов, а, следовательно, различны будут институционально-организационные механизмы ее решения.

*Социально ориентированный приоритет* нацелен на стратегическое развитие человеческого потенциала страны и рост благосостояния народа. С этой точки зрения обеспечение жильем является так же необходимым для человека, как базовый уровень образования и обеспечения потребности в пище. Только в этом случае можно развиваться профессионально на благо страны, не боясь, в случае ошибок, временных трудностей и кризисов, быть затянутым ипотечной удавкой, и растить детей, не опасаясь длительной стесненности условий их развития. Для осуществления данного приоритета в обеспечении жильем должен быть создан специальный институт, которого до сих пор не существует в РФ.

Но прежде всего, необходимо более четко определить само понятие «доступность жилья», в которое разными учеными вкладываются достаточно противоречивые смыслы. Ход нашего исследования привел нас к следующему, наиболее адекватному проблеме, определению.

*Доступность жилья* — это характеристика реальной направленности идеологии и жилищной политики, общественной зрелости социально-экономической системы данного государства, отражающая способность данной системы обеспечить нормативным размером жилья стандартного качества всех граждан данной страны, любого социального положения и возраста.

*Количественно* измеряться доступность жилья должна процентом граждан страны, обеспеченных жильем адекватного качества в размере не ниже действующего норматива.

Решение жилищной проблемы с точки зрения осуществления основных функций государства, являющих собой проявление действия государственной экономической системы, должно заключаться в следующих ключевых моментах.

При осуществлении *правовой функции* — в поддержании традиций сохранения семьи и демографического роста, обеспеченных правовыми гарантиями соблюдения конституционного права на жилье всех граждан страны.

При осуществлении *распределительной функции* — в преодолении несовершенств и провалов на рынке жилья путем осуществления государственной инвестиционной политики в области жилищного строительства и создания особых институциональных структур обеспечения доступности жилья различным категориям граждан страны.

При осуществлении *перераспределительной функции* — в государственном регулировании социально доступных цен на жилье и установлении минимальной ставки заработной платы с учетом жилищных платежей.

При осуществлении *стабилизационной функции* — в установлении ключевых пропорций экономической системы государства, улавливающих и фиксирующих взаимосвязь благосостояния населения и уровня цен на жилье.

Объединение всех вышеперечисленных функциональных мер возможно через осуществление единой государственной жилищной политики.

Рыночные несовершенства в контексте проблемы доступности жилья заключаются, прежде всего, в несовершенствах на товарных рынках (жилье как товар) при установлении равновесия спроса и предложения. Речь идет о неполноте возможных контрактов на покупку жилья, связанную с недостатком благосостояния сторон. Прежде всего, это недостаток благосостояния покупателей, определяемый первым пунктом экономических аспектов. Но и ограниченность продавцов в смысле наличия оборотных средств, подготовки строительных площадок городом или муниципалитетом, возможностей выигрыша тендеров, высотой трансакционных издержек и т. п. заставляет сокращать предложение и увеличивать цены на жилье. Во всем мире несовершенства рынков предлагается решать мерами государственного вмешательства. Мы полагаем, что это вмешательство должно быть обоснованным и разумным, и в контексте доступности жилья это должно быть наблюдение и корректировка ключевой пропорции экономической системы государства. В качестве такой пропорции нами было обосновано соотношение цены метра квадратного жилья и средней заработной платы в регионе строительства. Поэтому дальнейшим направлением государственного контроля должен стать процесс ценообразования 1 м<sup>2</sup> жилья, состав и структура затрат, включаемых в себестоимость. Ответным шагом строительных организаций должен стать четкий контроль и учет затрат, совершенствование методов планирования и управления затратами. Особое недоумение и беспокойство вызывает рост размера и значения трансакционных затрат в строительстве, связанных с заключением контрактов, т. е. участие в тендерах и выплаты «откатов» (совсем уже экономически нецелесообразных платежей).

Все это требует институциональной поддержки в обеспечении доступности жилья в РФ. То есть управленческой составляющей решения проблемы доступности жилья должно стать создание особых институтов, в том числе преодолевающих рыночные несовершенства, и имеющих отлаженный механизм, доводящий показатель доступности жилья до величины, очень близкой к 100 %.

Таким институтом должна стать разработанная нами система накопительного жилищного страхования детей — граждан РФ (НЖСД). Жилищное страхование должно иметь минимальную расходную нагрузку на государство, так как страховые платежи будут осуществляться из дохода родителей. За счет государства однозначно будет осуществляться страхование детей-сирот и тех детей, в семьях которых среднедушевой доход находится ниже прожиточного уровня. Это будет единственным критерием помощи государства, так как и многодетные семьи, и семьи с детьми с ограниченными возможностями

вполне могут быть обладателями высокого среднедушевого дохода внутри семьи. Возможна помощь государства в страховых выплатах только на тех детей в многодетной семье, на которых не хватает доходов родителей. Понятно, что в сочетании с отслеживанием ключевой пропорции экономики, детей, нуждающихся в государственной поддержке жилищных страховых выплат не должно быть много.

Исполнение целей института жилищного страхования детей потребует выполнения новых функций от управления капитальным строительством при региональных, городских и сельских муниципалитетах. Учет оплаченных жилищных сертификатов и заявок на их осуществление позволит данным структурам осуществлять среднесрочное планирование объемов ввода жилья и, в соответствии с этим, осуществлять землеотвод, подготовку строительных площадок, подвод сетей и осуществление подрядных торгов. Таким образом, новая институциональная структура при УКСах муниципалитетов будет создавать правовые и инфраструктурные возможности для подрядных предприятий, осуществляющих строительство жилья в объемах, обеспечивающих исполненные жилищные страховые сертификаты. Итак, экономическая категория «доступность жилья» может быть встроена в экономико-политическую систему государства посредством мировоззренческих (идеологических) установок и системой экономических, политических и управленческих воздействий.

## Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации: офиц. текст : принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. — М. : Экзамен, 2007. — 63 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ. Ч. 1 (в ред. Федер. закона от 6 дек. 2007 г. № 333-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ. Ч. 2 (в ред. Федер. закона от 6 дек. 2007 г. № 334-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс»
4. Европейская Социальная Хартия (принята в Турине 18 октября 1961 г., пересмотрена в Страсбурге 3 мая 1996 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://rodkom.org.ua/index.php/zakoni/2011-01-23-16-24-04/115-2011-01-23-18-46-41>.
5. Международный пакт об экономических, социальных и культурных правах, одобрен Генеральной Ассамблеей ООН 16 декабря 1966 г. резолюцией 2200 А (XXI) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.un.org/ru/documents/decl\\_conv/conventions/pactecon.shtml](http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/pactecon.shtml).
6. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : Федер. закон от 2 дек. 1990 г. № 395-1 : (в ред. Федер. закона от 2 нояб. 2007 г. № 248-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
7. О залоге [Электронный ресурс] : Федер. закон от 29 мая 1992 г. № 2872-1 : (в ред. Федер. закона от 19 июля 2007 г. № 197-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
8. Об организации страхового дела в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 27 нояб. 1992 г. № 4015-1 : (в ред. Федер. закона от 29 нояб. 2007 г. № 287-ФЗ.) // СПС «Консультант Плюс».
9. О Рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] : Федер. закон от 22 апр. 1996 г. № 39-ФЗ : (в ред. Федер. закона от 6 декабря 2007 г. № 336-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
10. О товариществах собственников жилья [Электронный ресурс] : Федер. закон от 15 июня 1996 г. № 72-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
11. О государственной регистрации прав на недвижимость и сделок с ним [Электронный ресурс] : Федер. закон от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ (в ред. Федер. закона от 23 нояб. 2007 г. № 268-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
12. Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ : (в ред. Федер. закона от 2 февр. 2006 г. № 19-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».

13. Об ипотеке (залоге недвижимости) [Электронный ресурс] : Федер. закон от 16 июля 1998 г. № 102-ФЗ (в ред. Федер. закона от 4 дек. 2007 г. № 324-ФЗ.) // СПС «Консультант Плюс».
14. Об оценочной деятельности в Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 29 февр. 1998 г. № 135-ФЗ : (в ред. Федер. закона от 24 июля 2007 г. № 220-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
15. О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг [Электронный ресурс] : Федер. закон от 5 марта 1999 г. № 46-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».
16. О кредитных потребительских кооперативах граждан [Электронный ресурс] : Федер. закон от 11 июля 2001 г. № 117-ФЗ : (в ред. Федер. закона от 3 нояб. 2006 г. № 183-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
17. Об ипотечных ценных бумагах [Электронный ресурс] : Федер. закон от 11 нояб. 2003 г. № 152-ФЗ (в ред. Федер. закона от 27 июля 2006 г. № 141-ФЗ) // СПС «Консультант Плюс».
18. О государственной целевой программе «Жилище» [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 20 июня 1993 г. // СПС «Консультант Плюс».
19. О федеральной целевой программе «Свой дом» [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 27 июня 1996 г. № 753 // СПС «Консультант Плюс».
20. Об учреждении открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 26 авг. 1996 г. № 1010 // СПС «Консультант Плюс».
21. Об утверждении Правил ведения Единого государственного реестра прав на недвижимое имущество и сделок с ним [Электронный ресурс] : постановление Правительства РФ от 18 февр. 1998 г. № 219 // СПС «Консультант Плюс».
22. О дополнительных мерах по развитию ипотечного кредитования [Электронный ресурс] : указ Президента РФ от 28 февр. 1996 г. № 293 // СПС «Консультант Плюс».
23. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): Федер. закон от 27 июня 2002 г. [Электронный ресурс] // СПС «Консультант Плюс».
24. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации от 30 дек. 2004 г. № 214.
25. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации : Федер. закон от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ.



26. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : Федер. закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ.
27. О порядке проведения конкурса муниципальных программ по обеспечению жильем молодых семей в рамках реализации областной государственной социальной программы «Молодым семьям — доступное жилье» на 2005-2019 годы : Постановление администрации Иркутской области от 05 мая 2005 г. № 65-па.
28. Об утверждении Положения о порядке и условиях предоставления компенсации процентных ставок по кредитам и займам, полученных гражданами для строительства жилья : решение городской Думы г. Иркутска от 01 дек. 2003 г № 409-33ГД(3).
29. Alchian A. *Economic Forces at Work* / A. Alchian. — Indianapolis. 1977, — P. 20.
30. Barlow J. *Success and Failure in Housing Provision. European Systems Compared* / J. Barlow, S. Duncan. — Oxford : Pergammon Press, 1994. — 433 p.
31. Fabozzi F. J. *The handbook of financial instruments* / F. J. Fabozzi. — New Jersey: John Wiley&Sons, 2008. — 335 p.
32. *Financial Reporting Standard*. — 2009. — № 5. — (UK Accounting Standard Board).
33. Giddens A. *The Third Way and its Critics* / A. Giddens. — Pollity Press, 1994. — 189 p.
34. Glennester H. *Paying for Welfare: The 1990's*. Harvester-Wheatsheaf / H. Glennester. — London, 1992.
35. King P. *The Limits of Housing Policy: A Philosophical Investigation* / P. King. — London: Middlesex University Press, 1996. — 328 p.
36. Lucas D. *Collateralized debt obligation* / D. Lucas. — Hardcover: Wiley Finance, 2000. — 528 p.
37. Marietta E. A. Haffner. *Secondary Mortgage Markets in The USA and Netherlands* [Электронный ресурс] / E. A. Marietta. — Режим доступа: [www.borg.hi.is/enhr2005iceland/ppr/Haffner.pdf](http://www.borg.hi.is/enhr2005iceland/ppr/Haffner.pdf).
38. Obey L. *Financial Innovation in the Banking Industry. The Case of Asset Securitization* / L. Obey. — London: Garland Publishing, 2000. — 71 p.
39. *Ownership of Federal Securities* // *Treasury Bulletin*. — 2009. — № 12. — P. 48.
40. Stehr N. *Knowledge Societies* / N. Stehr. —London: Publication Ltd, 1994. — 290 p.

41. Michael Rowbotham. The Grip of Death. A Study of Modern Money, Debt Slavery and Destructive Economics / Michael Rowbotham. Charlbury. Carpenter Publishers, 1998. — P. 16.
42. The Changing Nature of Democracy / ed. by T. Inoguchi, E. Newman, J. Rtane. — Tokyo: United Nations university, 1998. — P. 175.
43. Zhou Xin Harder to buy US Treasuries. Shanghai Dially [Электронный ресурс] / Zhou Xin, Jason Subler. — Режим доступа: <http://www.shanghaidaily>.
44. Абдеев Р. Ф. Философия информационной цивилизации / Р. Ф. Абдеев. — М. : ВЛАДОС, 1994.
45. Адамов Н. А. Бухгалтерский учет в строительстве / Н. А. Адамов. — СПб. : Питер, 2007. — 314 с.
46. Адамов Н. А. Бюджетирование как основа внутрифирменного планирования в строительстве / Н. А. Адамов, В. Е. Чернышев // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. — 2007. — Вып. 1. — С. 118–120.
47. Азиев А. Н. Организация учета затрат и определение себестоимости строительно-монтажных работ / А. Н. Азиев // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 9. — С. 17–21.
48. Алексеева О. А. Анализ себестоимости продукции в строительной организации / О. А. Алексеева // Аудиторские ведомости. — 2007. — № 1. — С. 13–16.
49. Алексеева О. А. Управленческий учет затрат в строительстве / О. А. Алексеева // Строительство и право. — 2007. — № 4. — С. 25–33.
50. Акулова Т. А. Сравнительный анализ реализации основных моделей ипотечного кредитования в России // Финансы и кредит. — 2005. — № 12. — С. 53–57.
51. Амиров С. Д. Метод упреждающего регулирования затрат строительного предприятия / С. Д. Амиров, М. Ю. Магомедов, В. Б. Мелехин // Экономика строительства. — 2005. — № 8. — С. 27–34.
52. Ананьин О. И. Что происходит с экономической наукой? / О. И. Ананьин // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / ред. кол. Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьина и др.; Гос ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — С. 258–264.
53. Анисимов А. Г. Резервы повышения доступности жилья при реализации жилищного национального проекта : дис. ... канд. экон. наук / А. Г. Анисимов. — М., 2009. — 147 с.
54. Анисимов А. Н. Теоретические аспекты секьюритизации банковских активов / А. Н. Анисимов, А. В. Малеева // Сборник научных трудов. Серия «Экономика» / СевКавГТУ. — 2005. — № 1. — С. 14–17.

55. Арриги Дж. Долгий двадцатый век. Деньги, власть и истоки нашего времени / Дж. Арриги. — М. : Территория будущего, 2006. — 476 с.
56. Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности : учебник ; допущено УМО по образованию в обл. производственного менеджмента / А. Н. Асаул, М. П. Войнаренко, П. Ю. Ерофеев. — СПб. : Гуманистика, 2004. — 447 с.
57. Асаул А. Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов ; под ред. А. Н. Асаула. — СПб. : АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.
58. Асаул А. Н. Управление затратами в строительстве : учеб. пособие / А. Н. Асаул, Е. Г. Никольская. — СПб. : СПбГАСУ, 2007. — 299 с.
59. Бабко А. Т. Равновесие социально-экономической системы как отражение ее стоимости / А. Т. Бабко // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. — 2008. — № 2. — С. 219–223.
60. Белых А. А. История российских экономико-математических исследований: Первые сто лет. / А. А. Белых. — 2-е изд., доп. — М. : Издательство ЛКИ, 2007. — 240 с.
61. Бердяев Н. А. О хозяйстве / Н. А. Бердяев // Философия неравенства. — Париж, 1990.
62. Березкин Ю. М. О глобальном финансовом кризисе 2008–2009 годов / Ю. М. Березкин // Стенограмма лекции для банковских работников. Программа «Spectrum». — 2009. — 28 фев.
63. Березкин Ю. М. Основы финансово-экономической инженерии : учеб. пособие / Ю. М. Березкин. — Иркутск : Изд-во ИГЭА, 1994. — 175 с.
64. Бессонова О. Э. Новая жилищная модель как антикризисная мера / О. Э. Бессонова // Регион экономика и социология. — 2010. — № 2. — С. 203–222. ИЭОПП СО РАН.
65. Бехтерева Е. В. Себестоимость — от управленческого учета затрат до бухгалтерского учета расходов [Электронный ресурс] / Е. В. Бехтерева // СПС «Консультант Плюс».
66. Бланшар О. Что мы знаем о макроэкономике, чего не знали Фишер и Виксель? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса; ред. кол. Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьина и др.; Гос ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — С. 338–380.
67. Блауг М. 100 великих экономистов после Кейнса : пер. с англ. / М. Блауг ; под ред. М. А. Сторчевого. — СПб. : Экон. школа, 2008. — 346 с.

68. Бойко П. В. Концепция финансового обеспечения социального инвестирования системы доступного жилья : дис. ... канд. экон. наук / П. В. Бойко. — М., 2007. — 168 с.
69. Боулс С. Вальрасианская экономическая теория в ретроспективе / С. Боулс, Г. Гинтис // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / ред. кол. Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьина и др.; Гос ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — С. 301–337.
70. Бузырев В. В. Ценообразование и определение сметной стоимости строительства : учебник ; рек. УМО по образованию / В. В. Бузырев, А. П. Суворова, Н. М. Амосова. — М. : Академия, 2008. — 240 с.
71. Бузырев В. В. Экономика жилищной сферы: конспект лекций / В. В. Бузырев, С. А. Николихина. — СПб. : СПбГИЭУ, 2011. — 240 с.
72. Булгаков С. Н. Философия хозяйства / С. Н. Булгаков. — М. : Ин-т рус. цивилизации, 2009. — 464 с.
73. Бурлачков В. К. Денежная теория и динамичная экономика: выводы для России / В. К. Бурлачков. — М. : Эдиториал УРСС, 2003. — 352 с.
74. Бурцев В. В. Через бюджетирование к эффективному менеджменту / В. В. Бурцев // Финансовый Менеджмент. — 2005. — № 1.
75. Бутенко К. Бюджет как инструмент управления финансами предприятия / К. Бутенко // Проблемы теории и практики управления. — 2007. — Вып. 5. — С. 60–71.
76. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование: учебник / М. И. Бухалков. — М. : ИФРА-М, 2000.
77. Вайнгарт П. Момент истины для науки / П. Вайнгарт // Российская наука и СМИ. — М. — С. 318–327.
78. Васильев Ю. С. Совершенствование механизмов обеспечения жильем отдельных категорий граждан в условиях современной России : дис. ... канд. экон. наук / Ю. С. Васильев. — М., 2009. — 159 с.
79. Верстина Н. Г. Бюджетирование в деятельности строительного предприятия: проблемы и их практическое решение / Н. Г. Верстина, Ю. Я. Еленева, С. В. Пополитова // Экономика строительства. — 2005. — Вып. 3. — С. 28–38.
80. Верещак С. Б. Жилищное право в Советской России (1917/1991): основные этапы формирования // Вестник Поморского университета. — 2006. — № 4. Излагается по: Государственная жилищная политика: Социальное измерение / отв. ред. Т. В. Соколова. — М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. — С. 41–43.
81. Виханский О. С. Стратегическое управление : учебник / О. С. Виханский. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Гардарика, 1998. — 296 с.

82. Воложанина О. А. Развитие социально-экономических систем: теория и методология : дис. ... д-ра экон. наук / О. А. Воложанина. — СПб., 2011. — 337 с.
83. Воронова Е. Ю. Концепция маржинального дохода: принятие решений / Е. Ю. Воронова // Аудиторские ведомости. — 2005. — № 12. — С. 55–61.
84. Воронова Е. Ю. Функциональный метод учета затрат / Е. Ю. Воронова // Аудиторские ведомости. — 2008. — № 2. — С. 14–18.
85. Гаевский Д. У российского рынка секьюритизации большое будущее / Д. Гаевский // Рынок ценных бумаг. — 2007. — № 20. — С. 82–84.
86. Галкина Е. В. Анализ стоимости строительной продукции / Е. В. Галкина // Экономика и учет в строительстве. — 2008. — № 12. — С. 3–10.
87. Глазьев С. Ю. Как построить новую экономику? / С. Ю. Глазьев // Эксперт. — 2012. — № 7.
88. Глазьев С. Ю. Кудрявая экономика [Электронный ресурс] / С. Ю. Глазьев. — URL: <http://www.glazev.ru/print.php?article=2034>.
89. Городское жилье в разных измерениях [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0363/tema04.php> (дата обращения 5 мая 2016).
90. Горячкин П. В. О состоянии вопросов ценообразования в строительстве / П. В. Горячкин // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. — 2009. — № 1. — С. 87–100.
91. Государственная жилищная политика: социальное измерение / отв. ред. Т. В. Соколова. — М. : ЛИБРОКОМ, 2009. — 288 с.
92. Григорьева Н. С. Социальная политика: гендерный аспект / Н. С. Григорьева, Т. В. Чубарова. — М. : Олита, 2005. — 140 с.
93. Грушина О. В. Бюджетирование: методологическое осмысление и проблемы практической постановки / О. В. Грушина. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2006. — 103 с.
94. Грушина О. В. Место планирования в общеэкономических процессах управленческой деятельности / О. В. Грушина // Известия ИГЭА. — 2009. — № 2. — С.91–95.
95. Грушина О. В. Внутрифирменное планирование в контексте системно-информационного анализа процессов управления / О. В. Грушина // Известия ИГЭА. — 2009. — № 3. — С. 80–84.
96. Грушина О. В. Изменение целевых ориентиров комплекса внутрифирменного планирования на строительном предприятии / О. В. Грушина, И.Г. Хомкалова // СПб. : «Вестник ИНЖЭКОНа». — 2009. — № 7(34). — С. 142–146.

97. Грушина О. В. Жилищная экономика: обоснование нового политэкономического подхода [Электронный ресурс] / О. В. Грушина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). — 2010. — № 4. — Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=11946> (Идентификац. номер статьи в НТЦ «Информрегистр»).

98. Грушина О. В. Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой экономической парадигмы / О. В. Грушина // Мир России. — 2011. — № 2. — С. 125–142.

99. Грушина О. В. Новая экономическая парадигма для России: вхождение в странный аттрактор эволюции / О. В. Грушина // Европейский Журнал Социальных Наук. — 2011. — № 5. — С. 369–376.

100. Грушина О. В. Новые возможности маргинального анализа в строительстве [Электронный ресурс] / О. В. Грушина, И. Г. Хомкалова // Государственное управление. Электронный вестник. — М. : МГУ Факультет гос. управления, 2011. — № 28. НТЦ Информрегистр: 0421100039\0053. — Режим доступа: <http://e-journal.spa.msu.ru>.

101. Грушина О. В. Некоторые современные аспекты управления стоимостью строительных компаний [Электронный ресурс] / О. В. Грушина, Н. Ю. Фомина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). — 2011. — № 5. — Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=9714> (Идентификац. номер статьи в НТЦ «Информрегистр» 0421100101\0250 ).

102. Грушина О. В. Проблемы доступности жилья в контексте современных направлений развития методологии экономической науки [Электронный ресурс] / Г. В. Хомкалов, О. В. Грушина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). — 2011. — № 5. — Режим доступа: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=9698> (Идентификац. номер статьи в НТЦ «Информрегистр» 0421100101\0234).

103. Грушина О. В. Доступность жилья как особая характеристика экономической системы государства [Электронный ресурс] / О. В. Грушина // Известия ИГЭА. — 2011. — № 6. — С. 140–146.

104. Грушина О. В. Критический анализ целевых индикаторов ФЦП «Жилище» в свете возможности реализации механизма обеспечения доступности жилья в РФ / О. В. Грушина, О. Н. Гладкова // Вестник ИрГТУ. — 2012. — № 5. — С. 212–217.

105. Грушина О. В. Фонд накопительного жилищного страхования детей-граждан РФ — возможный механизм формирования федеральной и муниципальной инвестиционной политики в сфере жилищного строительства / О. В. Грушина // Вопросы государственного и муниципального управления. — 2012. — № 4. — С. 34–49.
106. Грушина О. В. Методологическое обоснование новой экономической парадигмы как необходимое условие решения проблемы доступности жилья в РФ / О. В. Грушина. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2010. — 174 с.
107. Грушина О. В. Современные механизмы управления затратами в строительстве / О. В. Грушина, И. Г. Хомкалова. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — 122 с.
108. Грушина О. В. Управление затратами : учеб. пособие. / О. В. Грушина. — 2-е изд., перераб. и доп. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2007. — 146 с.
109. Грушина О. В. Возможное снижение цен на жилье в свете маржинального анализа фактической стоимости строительства [Электронный ресурс] / О. В. Грушина, М. Н. Инхиреева // Российский экономический интернет-журнал / ОАО «ИТКОР» — Электрон. журн. — М. : ИТКОР, 2012. — № 3. — URL: <http://www.e-rej.ru/Articles/2012/Grushina.pdf>.
110. Грушина О. В. Предел возможностей развития существующей мировой финансово-экономической системы. Что дальше? / О. В. Грушина // Инвестиции, строительство, недвижимость: проблемы функционирования в условиях нестабильной экономики (по материалам Второй регион. науч.-практ. конф.) : сб. науч. тр. / под ред. В. В. Бузырева [и др.]. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2008. — С. 22–29.
111. Грюнштам В. Понятие сметы и сметной стоимости в строительстве / В. Грюнштам // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. — 2009. — № 1. — С. 115–118.
112. Гумба Х. М. Экономика строительных организаций / Х. М. Гумба. — М. : Центр экономики и маркетинга, 1998.
113. Доступное жилье: Региональный аспект. Новые форматы. Новые подходы : мат-лы экспертного семинара (Иркутск 26–27 мая 2012 г.). — Иркутск : Изд-во ИрГТУ, 2011. — 188 с.
114. Доступное и комфортное жилье: проблемы, поиски, решения : материалы экспертного семинара (Иркутск, 30–31 мая 2011 г.). — Иркутск : Изд-во ИрГТУ, 2012. — 188 с.
115. Друри К. Управленческий и производственный учет : учебник / К. Друри ; пер. с англ. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 1071 с.

116. Едророва В. Н. Алгоритмы контроля, анализа и регулирования исполнения бюджетов предприятия / В. Н. Едророва, М. В. Шахватова // Экономический анализ: теория и практика. — 2004. — Вып. 9. — С. 4–9.
117. Ерижев М. К. Сравнительный анализ основных подходов к управлению затратами современной компании / М. К. Ерижев // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2007. — № 10. — С. 24–27.
118. Ерохина Ю. Г. Разработка инновационного механизма развития рынка доступности жилья : дис. ... канд. экон. наук / Ю. Г. Ерохина. — М., 2011. — 156 с.
119. Ерыпалова Е. С. Формирование организационно-экономического и социально-ориентированного механизма адресного предоставления земельных участков под строительство жилья различного уровня : дис. ... канд. экон. наук / Е. С. Ерыпалова. — Екатеринбург, 2010. — 166 с.
120. Жанбосов А. Т. Концептуальные основы жилищной политики государства: вопросы экономики и управления : дис. ... канд. экон. наук / А. Т. Жанбосов. — М., 2008. — 159 с.
121. Жилищная экономика : пер. с англ. / под ред. Г. Поляковского. — М. : Дело, 1996. — 214 с.
122. Жилищный вопрос как социальная проблема / под ред. Т. В. Чубаровой — М. : ИМЭПИ РАН, 2004. — 198 с.
123. Заводова Т. С. Экономико-математическое моделирование ценообразования и доступности жилья на региональном рынке : дис. ... канд. экон. наук / Т. С. Заводова. — Иваново, 2009. — 154 с.
124. Значения целевых индикаторов федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы. Приложение № 13 к федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 годы : постановление Правительства Российской Федерации от 17 дек. 2010 г. № 1050 // Рос. газ. — 2011. — 6 нояб.
125. Золотарев С. Н. Зарубежный опыт бюджетирования как метода финансового планирования / С. Н. Золотарев // Финансы. — 2009. — № 1. — С. 69–70.
126. Зыбкая грань или опасная сделка..? (Этические проблемы в медицине). — М. : Изд-во Душепопечительского Православного Центра св. прав. Иоанна Кронштадтского, 2007. — 456 с.
127. Зюськин А. А. Дифференциация затрат в принятии управленческих решений / А. А. Зюськин // Экономика и управление. — 2007. — № 1. — С. 87–90.
128. Игнацкая М. А. Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа / М. А. Игнацкая. — М. : Едиториал УРСС, 2005. — 304 с.
129. Ильин А. И. Планирование на предприятии : учеб. пособие. В 2 ч. / А. И. Ильин, Л. М. Сеница ; под общей ред. А. И. Ильина. — Мн.: ООО «Новое знание», 2000.



130. Индексы изменения сметной стоимости // Ценообразование и сметное нормирование в строительстве. — 2009. — № 1. — С. 98–99.
131. Иркутский строитель 2005 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.irkstroy.ru/index.php?IdAction=doc&Event=read&id=135>.
132. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / ред кол. Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В.С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьина и др.; Гос ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — 534 с.
133. Казаков А. Лоцманы для акул ипотеки / А. Казаков // Финансы. — 2005. — № 45. — С. 49–53.
134. Казанцев К. А. Бюджетное управление для строительных организаций в системе Инталев: Корпоративные финансы [Электронный ресурс] : ООО Аудиторская Фирма «Экономикс Бюро» / К. А. Казанцев. — Режим доступа: <http://www.econburo.ru/index.php/public/34-budg-stroy-ssu> (дата обращения: 20.02.2011).
135. Катасонов В. Ю. Капитализм. История и идеология денежной цивилизации / В. Ю. Катасонов ; науч. ред. О. А. Платонов. — М. : Институт русской цивилизации, 2013. — 1072 с.
136. Кац И. Система внутрифирменного планирования / И. Кац // Проблемы теории и практики управления. — 1999. — № 4.
137. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. Кейнс. — М. : Прогресс, 1978. — 494 с.
138. Кейнс Дж. Трактат о денежной реформе / Дж. Кейнс. — М. : Экономическая мысль, 1925. — 109 с.
139. Князева Е. Н. Синергетика: Нелинейность времени и ландшафты коэволюции / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов. — М. : КомКнига, 2007. — 272 с.
140. Козьявин А. В. Классификация затрат для целей управления / А. В. Козьявин // Проблемы экономики и управления. — 2005. — № 1. — С. 18–21.
141. Коробкова М. В. Влияние параметров ипотечного кредитования на коэффициент доступности жилья [Электронный ресурс] / М. В. Коробкова, Г. М. Стерник // доклад на II Петербургском ипотечном форуме. — URL : [www.realtymarket.ru](http://www.realtymarket.ru) (дата обращения: 12.12.2011).
142. Косарева Н. Доступно ли россиянам доступное жилье? [Электронный ресурс] / Н. Косарева, А. Туманов // Население и общество: Электронная версия бюллетеня. — 2007. — № 307–308. — Режим доступа: [http://www.urbanecomomics.ru/publications.php?folder\\_id=103&mat\\_id=876&from=fp&page\\_id=8758](http://www.urbanecomomics.ru/publications.php?folder_id=103&mat_id=876&from=fp&page_id=8758).
143. Косарева Н. Об оценке доступности жилья в РФ / Н. Косарева, А. Туманов // Вопросы экономики. — 2007. — № 2. — С. 118–135.

144. Костюк В. Н. Нестационарные экономические процессы / В. Н. Костюк. — М. : Едиториал УРСС, 2004. — 240 с.
145. Котевина Е. Н. Управление затратами предприятия [Электронный ресурс] / Е. Н. Котевина, Г. К. Красноболодцева, С. О. Фильчакова // СПС «Консультант Плюс».
146. Кошман Н. П. Программа поддержки строительного сектора экономики и сферы недвижимости / Н. П. Кошман // Ценообразование и сметное нормирование. — 2009. — № 1. — С. 101–105.
147. Краснопольская А. Н. Разработка методики многофакторной оценки доступности жилой недвижимости : дис. ... канд. экон. наук / А. Н. Краснопольская. — М., 2009. — 135 с.
148. Кудрявцев А. П. Исследования и теоретические основы доступности жилья на данном этапе экономического развития России [Электронный ресурс] / А. П. Кудрявцев // Доклад на заседании Общественного совета по жилищной политике при министерстве регионального развития РФ от 14 дек. 2005 г. — Режим доступа: <http://www.voms.ru/ml/n42.html>.
149. Кубасова Т. И. Региональные аспекты формирования рынка доступного жилья / Т. И. Кубасова // Вопросы имущественной политики. — 2004. — № 12(39).
150. Кычанов Б. И. Финансовое планирование как элемент интегрированного планирования на предприятии / Б. И. Кычанов, Е. В. Храпова // Финансовый менеджмент. — 2008. — № 5. — С. 105–119.
151. Ларионова В. Особенности управленческого учета и бюджетирования в строительной компании / В. Ларионова // Финансовый директор. — 2005. — № 9.
152. Либерман И. А. Современные проблемы ценообразования и определения себестоимости подрядных работ / И. А. Либерман // Экономика строительства. — 2003. — № 7. — С. 27–44.
153. Либерман И. А. Управление затратами в строительстве / И. А. Либерман. — М. : Март ; Ростов н/Д.: Март, 2005. — 304 с.
154. Липсиц И. В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа : учеб.-справ. пособие / И. В. Липсиц, В. В. Коссов. — М. : БЕК, 1996. — 304 с.
155. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. — 5-е изд., перераб. и доп. — М. : Дело, 2003. — 520 с.
156. Любушин Н.П. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Н.П. Любушин — 2-е изд. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 448 с.

157. Макашева Н. Экономическая наука в России в период трансформации / Н. Макашева // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / ред. кол. Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьина и др. ; Гос ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — С. 400–426.
158. Макконнелл К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. : пер. с англ. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. — 11-е изд. — М. : Республика, 1992. — 2 т.
159. Малкина М. Ю. Институциональные ловушки инновационного развития российской экономики / М. Ю. Малкина // JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). — 2011. — № 1. — Т. 3. — С. 50–60.
160. Маркс К. Манифест Коммунистической партии / К. Маркс, Ф. Энгельс // Соч. — 2-е изд. — Т. 4. — С. 428.
161. Меситов А. Реальная просрочка ипотеки в РФ превысила 90 млрд р. [Электронный ресурс] / А. Меситов. — Режим доступа: <http://www.interfax.ru/realty/realtyinf.asp?id=109555&sec=1457> (дата обращения: 15 апреля 2010).
162. Мирская Е. З. Р. Мертон и его концепция социологии науки / Е. З. Мирская // Современная западная социология науки: критический анализ ; под ред. В. Ж. Келле [и др.]. — М. : Наука, 1988. — С. 42–60.
163. Морковкина М. А. Статистический анализ доступности жилья в Российской Федерации : автореф. на соискание ученой степени кандидата экономических наук, 2008. — 20 с.
164. Невинная И. В ожидании ипотеки [Электронный ресурс]. / И. Невинная. — Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/03/04/ipoteka.html> (дата обращения: 17 апреля 2016).
165. Неклесса А. *Hominess Aienis*= Люди воздуха или кто строит мир? / А. Неклесса. — М. : Ин-т экон. стратегий, 2005.
166. Нетесова А. Автоматизация бюджетирования в российских компаниях / А. Нетесова // Финансовый директор. — 2004. — Вып. 12. — С. 62–71.
167. Неформальная экономика. Россия и мир / под ред. Т. Шанина. — М. : Логос, 1999. — 576 с.
168. Норт Д. С. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. С. Норт // THESIS. — 1993. — Т.1. — Вып. 2.
169. Обухов Н. П. Бреттон-Вудская валютно-финансовая система / Н. П. Обухов // Финансы. — 2008. — № 12. — С. 70–74.

170. О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2007 году [Электронный ресурс] // Статистический бюллетень. Федеральная служба государственной статистики. — 2007. — № 6. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 09.11. 2011).

171. Олейник А. О природе и причинах административной ренты: особенности ведения бизнеса в российском регионе N / А. Олейник // Вопросы экономики. — 2010. — № 5. — С. 58–80.

172. Перкинс Дж. Тайная история американской империи: Экономические убийцы и правда о глобальной коррупции : пер. с англ / Дж. Перкинс. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. — 445 с.

173. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала. Новый аналитический взгляд на циклы, цены и изменчивость рынка : пер. с англ / Э. Петерс. — М. : Мир, 2000. — 445 с.

174. Петров И. С. Жилищное строительство в России — федеральный аспект / И. С. Петров // Экономическое возрождение России. — 2009. — С. 59–66.

175. Петров Л. Ф. Методы динамического анализа экономики / Л. Ф. Петров. — М. : ИНФРА-М, 2010. — 239 с.

176. Платонов А. М. Управление жилищной сферой: Доступность жилья. Жил. строит.-пром. кластер. Механизмы управления / А. М. Платонов. — Екатеринбург: АМБ, 2004. — 674 с.

177. Платонов О. А. Конец Америки: Истоки мирового кризиса / О. А. Платонов, Г. Райзеггер. — М. : Алгоритм, 2009. — 368 с.

178. Платонов О. А. Экономика русской цивилизации. Институт русской цивилизации / О. А. Платонов. — М., 2008. — 800 с.

179. Платонова А. И. Затраты и их классификация / А. И. Платонова // Финансовая газета. — 2005. — № 35. — С. 9–10.

180. Поланьи К. Два значения термина «экономический» / К. Поланьи // Неформальная экономика. Россия и мир. — М., 1999. — С. 499–500.

181. Полетаев А. QWERTY-эффекты в экономической истории: дискуссия продолжается / А. Полетаев // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса / ред. кол. Я. И. Кузьминов (гл. ред.), В. С. Автономов (зам. гл. ред.), О. И. Ананьина и др.; Гос ун-т — Высшая школа экономики. — 2-е изд. — М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. — С. 136–138.

182. Полтерович В. М. Современное состояние теории экономических реформ / В. М. Полтерович // Пространственная Экономика. — 2008. — № 2. — С. 6–45.

183. Полтерович В. М. Формирование ипотеки в догоняющих экономиках: проблема трансплантации институтов / В. М. Полтерович, О. Ю. Старков. — М. : Наука, 2007.

184. Пономарева Е. А. Операционный рычаг — друг или враг? / Е. А. Пономарева // Актуальные вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. — 2008. — № 9. — С. 4–14.
185. Прокопович С. Н. Народное хозяйство СССР / С. Н. Прокопович. — Нью-Йорк, 1952. — Т. 2.
186. Просветов Г. И. Бюджетирование: задачи и решения : учеб.-практ. пособие / Г. И. Просветов. — М. : Альфа-Пресс, 2009. — 374 с.
187. Проскурякова М. А. Полезно ли прошлое для экономической науки? / М. А. Проскуряков // Thesis. — 1993. — С. 119.
188. Прусакова Т. В. Бюджетно-инвестиционная политика обеспечения жильем граждан РФ : дис. ... канд. экон. наук / Т. В. Прусакова — Оренбург, 2010. — 214 с.
189. Пузанов А. С. Доступное жилье: миф или реальность?: Ассоциация независимых центров экономического анализа (АНЦЭА) / А. С. Пузанов. — М. : Науч. центр профсоюзов, 2006. — 134 с.
190. Резванова Л. М. Механизм секьюритизации в системе рефинансирования ипотечного кредитования / Л. М. Резванова // Банкир. — 2008. — 4 февр.
191. Роль государства в современной экономике [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.budgetrf.ru/Publications/Education/distant/publfinance\\_2003\\_/publfinance\\_2003\\_01\\_/publfinance\\_2003\\_01\\_000.htm#HL\\_26](http://www.budgetrf.ru/Publications/Education/distant/publfinance_2003_/publfinance_2003_01_/publfinance_2003_01_000.htm#HL_26).
192. Российский статистический ежегодник. 2007. — М. : Росстат, 2007. — 847 с.
193. Рыбакова О. В. Бухгалтерский управленческий учет и бюджетирование: принципы и практика : учеб. пособие / О. В. Рыбакова. — М. : Изд-во РАГС, 2006. — 331 с.
194. Савруков А. Н. Финансовое обеспечение жилищных программ в России на принципах государственного партнерства : дис. ... д-ра экон. наук / А. Н. Савруков. — СПб, 2013.
195. Савченко О. С. Затраты как основной объект управленческого учета / О. С. Савченко // Налогообложение, учет и отчетность. — 2008. — № 8. — С. 11–19.
196. Сагдеев Т. Воздушные замки и реальные трудности [Электронный ресурс] / Т. Сагдеев. — Режим доступа: <http://baikalvesti.ru/archive/715-2011-05-12-13-22-36>.
197. Санникова Т. Качество обслуживания в транзакциях секьюритизации / Т. Санникова, Я. Эрнст // Рынок ценных бумаг. — 2006. — № 17. — С. 38–40.
198. Светник Т. В. Предпринимательский механизм управления продолжительностью жилищного инвестиционно-строительного цикла в городе / Т. В. Светник, И. Б. Королева. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — 163 с.

199. Седова О. Подсистема бюджетирования в 1С: Управление строительной организацией 8 [Электронный ресурс]: компания «Катран ПСК». — Режим доступа: [http://www.katran-psk.ru/article/Finanse/Budzheth\\_USO.php](http://www.katran-psk.ru/article/Finanse/Budzheth_USO.php) (дата обращения: 20.02.2011).
200. Синельников А. Жилищные условия и жизненный цикл семей // Демографические исследования № 3 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.demographia.ru/articles\\_N/index.html?idR=20&idArt=318](http://www.demographia.ru/articles_N/index.html?idR=20&idArt=318) (дата обращения: 09.12.2012).
201. Слабинская И. А. Проблемы определения маржинального дохода в условиях инфляции / И. А. Слабинская // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. — 2007. — № 2. — С. 58–61.
202. Смирнова О. О. Проблемы реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье — гражданам России» / О. О. Смирнова // Торгово-промышленная палата. КОМИТЕТ по предпринимательству в сфере строительства и жилищно-коммунального хозяйства.
203. Соболев Д. Секьюритизация доходов от коммерческой недвижимости / Д. Соболев // Рынок ценных бумаг. — 2007. — № 15. — С. 54–59.
204. Солоневич И. Л. Народная монархия / И. Л. Солоневич. — М. : Феникс, 1991. — 512 с.
205. Сорос Дж. Алхимия финансов / Дж. Сорос. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 416 с.
206. Сото Э. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. Сото. — М., 1995.
207. Социальное измерение экономических процессов / под. ред. Ю. Г. Павленко, И. В. Соболевой. — М. : ЛИБРОКОМ, 2009. — 276 с.
208. Социальные итоги трансформации или двадцать лет спустя / Е. Ясин, Г. Андрущак, А. Ивантер и др. // Вопросы экономики. — 2011. — № 8. — С. 77–97.
209. Статистика долгосрочного кредита в России 1916. — Петроград, 1916. — Вып. 1. — С. 44–45.
210. Статистика по муниципальным образованиям [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Иркутская область. — Режим доступа: <http://irkutskstat.gks.ru/dg/>.
211. Стеля В. В. Секьюритизация в практике кредитного риск-менеджмента / В. В. Стеля // Банковское дело. — 2006. — № 9. — С. 35–36.
212. Строительство жилья в СССР и РФ (1918–2007) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://muacre.livejournal.com/54014.html> (дата обращения 5 мая 2010).
213. Ступин И. Надавите на клаксон / И. Ступин // Эксперт. — 2005. — № 20. — С. 52–58.

214. Стяжкина В. Принятие оптимальных решений при выборе стратегии реализации продукции в условиях неопределенности рыночной конъюнктуры / В. Стяжкина, Д. Лапшин // Инвестиции в России. — 2005. — № 7. — С. 40–42.
215. Сэмюелс У. Идеология в экономическом анализе / У. Сэмюелс // Современная экономическая мысль ; под ред. С. Вайнтрауба. — М., 1981. — С. 667.
216. Тафинцева В. Н. Маржинальный подход как инструмент оценки финансовых результатов / В. Н. Тафинцева // Финансовый менеджмент. — 2001. — № 3. — С. 15–27.
217. Тойнби А. Дж. Постигание истории / А. Дж. Тойнби. — М. : Арис-пресс, 2002.
218. Тошитани Н. Идентичность и универсальность японского права / Н. Тошитани ; пер. с англ. В. Г. Федотовой // Философские науки. — 1996. — № 1–6.
219. Уоллерстайн И. Анализ мировых систем: системное видение мирового сообщества / И. Уоллерстайн // Социология на пороге XXI века. Новые направления исследования. — М., 1998. — С. 77–78.
220. Устав акционерных земельных банков с разъяснением вопросов, возникших на практике его применении. — 5-е изд., испр. и доп. — Петроград, 1916. — 186 с.
221. Уткин А. И. Как это было у них / А. И. Уткин // Главная тема. — 2005. — № 5. — С. 87–96.
222. Учет затрат в строительстве. — М. : ПРИОР, 1996. — 80 с.
223. Федотова В. Г. Глобальный капитализм: три великие трансформации / В. Г. Федотова, В. А. Колпакова, Н. Н. Федотова. — М. : Культурная революция, 2008. — 608 с.
224. Хаберлер Г. Процветание и депрессия: Теоретический анализ циклических колебаний / Г. Хаберлер. — Челябинск: Социум, 2008. — 474 с.
225. Хазин М. В. Гипотетические рассуждения о геополитике / М. В. Хазин // Профиль. — 2009. — № 6. — С. 32–33.
226. Хазин М. Когда рухнет пирамида? Мировая финансовая система в одном шаге от краха [Электронный ресурс] / М. Хазин. — Режим доступа: [worldcrisis.ru](http://worldcrisis.ru).
227. Хан И. Р. Внелегальные издержки в строительном бизнесе: теоретические и практические аспекты / И. Р. Хан // Проблемы современной экономики. — 2010. — № 1 (33).
228. Харрод Р. К теории экономической динамики. Классики кейнсианства / Р. Харрод. — М. : Экономика, 1997. — Т. 1. — 160 с.

229. Хомкалова И. Г. Формирование механизма управления затратами строительного предприятия на основе бюджетирования : дис. ... канд. экон. наук / И. Г. Хомкалова. — Иркутск, 2011.
230. Храбрый О. Они не видят. Они не слышат. Они ничего не читают / О. Храбрый // Эксперт. — 2008. — № 9. — С. 64–69.
231. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное Бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 463 с.
232. Цвигун И. В. Качество жилья: проблемы и пути решения / И. В. Цвигун. - Иркутск : изд-во ИГЭА. — 1990. — 188 с.
233. Цвигун И. В. Развитие методологии управления качеством процессов в жилищной сфере / И. В. Цвигун, С. А. Астафьев. — БГУЭП. — Иркутск, 2011. — 222 с.
234. Шамаева М. Н. Формирование социально ориентированной структуры предложения жилья в крупном городе : дис. ... канд. экон. наук / М. Н. Шамаева. — Новосибирск, 2009. — 183 с.
235. Шаповал О. А. Особенности ведения управленческого учета в инвестиционно-строительных (девелоперских) компаниях / О. А. Шаповал // Экономический анализ: теория и практика. — 2006. — № 7. — С. 53–58.
236. Шаститко А. Бюджетный процесс в стратегиях социально-экономического развития (постановка проблемы) / А. Шаститко, М. Овчинников // Вопросы экономики. — 2008. — Вып. 3. — С. 134–151.
237. Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория / А. Е. Шаститко. — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : Экономический факультет МГУ : ТЕИС, 2002. — 591с.
238. Шенаев В. Н. Экономика Евросоюза на рубеже веков (окончание) / В. Н. Шенаев // Европа. — 2003. — № 2. — С. 23.
239. Шим Дж. К. Основы коммерческого бюджетирования. Полное пошаговое руководство для нефинансовых менеджеров / Дж. К. Шим, Дж. Г. Сигел ; пер. с англ. И. Г. Гладковой. — СПб. : Азбука : Бизнес-Микро, 2001. — 474 с.
240. Шитов Н. Потенциал ипотечного рынка России колоссален / Н. Шитов // Рынок ценных бумаг. — 2007. — № 15. — С. 54–59.
241. Шумпетер Й. История экономического анализа. В 3 т. Т. 1 / Й. Шумпетер. — СПб., 2004. — 494 с.
242. Щетинин Я. В. Доступность жилья в Российской Федерации как основной фактор спроса на банковские ипотечные кредиты / Я. В. Щетинин, В. Е. Савиченко // Банковское кредитование. — 2006. — № 3(7).
243. Экономика строительства : учеб. для вузов / под ред. В. В. Бузырева. — 3-е изд. — СПб. : ПИТЕР, 2009. — 410 с.



244. Юдакова О. А. Влияние ипотечного кризиса в США на экономику России / О. А. Юдакова // Ценные бумаги: статьи, консультации, комментарии, нормативные акты. — 2008. — № 1. — С. 69–73.

245. Юридический центр адвокатов Москвы. Жилищные сертификаты [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://portal-law.ru/inseklopedia/dsdfs\\_osjflksdf](http://portal-law.ru/inseklopedia/dsdfs_osjflksdf) (дата обращения: 06.08.2012).

246. Юсупова С. Я. Бюджетирование в системе управления / С. Я. Юсупова // Бухгалтерский учет. — 2008. — №8. — С. 59–63.

## Приложения

### 1. Этические проблемы в развитии капиталистической экономики

ФИО	Суть разработок и исследований
1. К. Поланьи 2. Й. Шумпетер [223, с. 493] Австрия	«Считали, что классический капитализм и рыночное общество должны трансформироваться в демократическое общество, где стихия рынка была бы полностью взята обществом под контроль». <i>Концепция жизни общества не может быть внеидеологической — реакция на этические недостатки капитализма</i>
К. Маркс Германия, [223, с. 495]	Этическая критика капитализма: избыток несправедливой эксплуатации, исключительная ценность денег и власти, связей, безразличие лично-вещных зависимостей. «Любовь, дружба и ум покупаются за деньги»
А. Маршалл Англия, [223, с. 496]	Цель экономической науки: способствовать искоренению нищеты и физического труда, содействовать прогрессу в просвещении и культуре. Основатель неоклассического анализа, утилитарных этических воззрений: исчисление утилитаристских выгод, полезность и нужность этических форм для каких-либо целей
Дж. М. Кейнс Англия, [223, с. 497]	Испытал воздействие антиутилитаристских позиций Дж. Мура. Экономическая наука должна опираться на вполне реальные, жизненные и социальные условия и не ограничивается чисто экономическим рассмотрением. Экономическое состояние капиталистического общества — предпосылка движения к его этическому состоянию
И. Адельман США [67, с. 15]	Новая техника многомерного анализа между экономическими, социальными и политическими силами в процессе экономического развития. Количественная оценка связи между экономическим ростом и дифференциацией доходов. Исследование конфликтов между справедливостью и ростом в третьем мире. Экономический рост сам по себе не обеспечивает увеличения доли дохода бедных даже в развитых странах
А. Бергсон США [67, с. 34]	Общественная функция благосостояния: «новая экономика благосостояния» — ввел разделение между «эффективностью» и «справедливостью» при анализе изменений в экономике, показал, что утверждения о максимуме общественного благосостояния требуют принятия определенных ценностных суждений относительно доходов, достающихся различным индивидам в результате этих изменений. Применил аппарат измерения потерь благосостояния, вызванных наличием монополий в условиях капитализма
К. Э. Боулдинг Англия Блауг, [67, с. 40]	«Великий Аутсайдер» среди экономистов. Расширение границ экономической науки — работа «Экономическая теория мира». Новый теоретический путь: перестановка акцентов с потоков на запасы, с доходов на активы, с цены на труд и капитал — на долю заработной платы и прибыли в национальном доходе. Рассматривал этические проблемы большого бизнеса, а также вывел три основных способа организации

ФИО	Суть разработок и исследований
	общества: 1) «система обмена» — стандартная экономическая теория; 2) «система угроз» — военное противостояние; 3) «объединяющая система» — экономическая теория даров, исследующая односторонние акты передачи ценностей как обязательное дополнение к «системе обмена»
Д. Гэлбрейт США М. Блауг, [67, с. 70–73]	«Частное изобилие» и «общественная нищета» — ознаменовало собой начало движения против экономического роста за войну с бедностью и экологическое движение. Книга «Новое индустриальное общество» доказывает, что в современной экономической жизни доминируют новые «техноструктуры» — профессионалы, обладающие критически важными знаниями, на которых основываются все стратегические деловые решения. Критиковал ортодоксальную экономическую теорию за отсутствие попыток посмотреть на свои концепции в свете роста Большого бизнеса
В.В. Леонтьев Россия — США [67, с. 150]	В преклонном возрасте сохранял убежденность, что «современная экономика безнадежно непрактична и антиэмпирична, поскольку считает более престижным создание гипотетических математических моделей, а не кропотливый труд, связанный с систематизацией статистических данных и использованием их для анализа проблем реального мира». Свои претензии к стерильности современной экономической науки Леонтьев выразил в президентском послании Американской экономической ассоциации «Теоретические допущения и ненаблюдаемые факты», 1971 г.
Лернер Абба П. Англия, [67, с. 154]	«Новая» теория благосостояния тридцатых годов. С точки зрения этой теории изменение в экономике признается улучшением тогда и только тогда, когда положение хотя бы одного человека улучшается, и при этом не ухудшается ничье положение; если же чье-либо положение все же ухудшается, изменение в экономике считается ее потенциальным улучшением в том случае, если выигрыш одного настолько велик, что он готов компенсировать другому его проигрыш. <i>(Очень актуально звучит сейчас на фоне российской действительности — не правда ли?)</i> . При таком подходе можно не прибегать к прямому сравнению «полезности» или «удовлетворенности» индивидуумов; именно индивидуумы, а не экономисты как некие суперарбитры интересов общества, сами решают, при каких условиях им лучше, а при каких — хуже
Масгрейв Р. Германия – США, [67, с. 180]	Книга «Теория общественных финансов», 1959 г., — сочетает в себе особенности обзора экономического анализа фискальной политики правительства за двести лет и трактовку связи между экономикой общественного сектора и экономической теорией как единого целого. Новаторским организационным принципом Масгрейва стало разделение государственного сектора на три воображаемых части, связанные с размещением ресурсов, распределением и стабилизацией. Направление, связанное с размещением, делится на две родственные функции: удовлетворение «общественных потребностей» (отражающих индивидуальные предпочтения) и «благородных потребностей» (не отражающих

ФИО	Суть разработок и исследований
	чьих-либо индивидуальных предпочтений). <i>«Благородные предпочтения» по нашему мнению, должны быть увязаны с мировоззренческими принципами государства</i>
Мюрдаль Г. Швеция, [67, с. 212]	<p>Неутомимый критик общепринятых подходов к странам третьего мира с позиций евроцентризма, искусственной изоляции экономики от социальных и политических сил и нежелания многих экономистов понять, что экономические перемены часто носят кумулятивный характер, вследствие чего отклонения от равновесия скорее уведут экономику в сторону от последнего, чем приблизят к нему. Мюрдаль считал, что экономику уместнее сравнить со снежным комом, катящимся с горы, чем с маятником или яйцом. Вопреки прогнозам ортодоксальных экономистов, Мюрдаль не верил, что со временем пропасть между богатыми и бедными странами сама собой исчезнет. Подобные утверждения заставляют сомневаться в существовании экономической теории развития вообще, так как понимание развития возможно лишь на базе всех социальных наук.</p> <p>Также Мюрдаль доказывал, что в каждом экономическом утверждении в явной или скрытой форме присутствуют оценочные суждения. Можно ли в этом случае надеяться, что экономика хоть в какой-то степени имеет право считаться настоящей <i>наукой</i>? Мюрдаль отвечает, что <i>если экономисты тщательно определяют свои основные ценностные убеждения</i>), экономика сможет приобрести квази-объективность</p>
Норт Дуглас С. США, [67, с. 220]	Работы «Развитие западного мира» и «Структура и изменения в экономической истории» (1981) привлекли к себе большое внимание и вызвали большое количество критики. В этих книгах Норт прошел путь от задач объяснения того, как развивается экономика, к постановке вопроса о том, как развиваются ее <i>структуры</i> , подразумевая под последними «политические и экономические институты, технологию, демографию и идеологию общества». Его анализ основан на учете трех факторов: 1) прав собственности, создающих стимулы для экономической деятельности, 2) государства, устанавливающего и обеспечивающего права собственности, 3) <i>идеологии как системы моральных и этических ценностей, влияющих на то, как именно восприятие людей транслируется в их действие. Как говорится, комментарии излишни: какая система ценностей, такие и действия потребителей и производителей</i>
Хиршман Альберт О. Германия – США, [67, с. 350]	Отверг модную точку зрения, согласно которой страны третьего мира должны развиваться путем тщательно управляемого процесса «сбалансированного роста», настаивая, во-первых, на том, что экономический рост по своей сути, как правило, несбалансирован, и, во-вторых, что планирование развития эффективно лишь тогда, когда усилия сосредотачиваются на ключевых отраслях, которые достаточно связаны с другими отраслями входящими и выходящими потоками. <i>Отделил экономическую теорию развития как дисциплину, изучающую реальный опыт роста бедных стран, от теории роста, занимающейся абстрактными характеристиками моделей роста</i>

ФИО	Суть разработок и исследований
<p>Эрроу Кеннет Дж. США, [67, с. 370]</p>	<p>«Общественный выбор и индивидуальные ценности», 1951 г. Используя знаковую систему символической логики, Эрроу предложил решение политического вопроса, который ни один экономист и мало кто из политологов ставил: если предположить, что все индивиды могут ранжировать все состояния мира в порядке предпочтительности, то возможно ли найти правило голосования, по которому из этих состояний всегда будет выбираться только одно как наиболее предпочтительное? В результате Эрроу продемонстрировал на простом случае из трех голосующих и трех альтернативных вариантов, что демократический выбор большинства заводит в тупик. В этом тупике можно оказаться не только при конституции, основанной на принципе большинства, но и при любой другой возможной конституции, за исключением диктаторской: логически невозможно складывать или иным образом комбинировать выбор индивидов в недвусмысленный общественный выбор, исключая подтасовку «конституции», например, сведением всех вариантов выбора к двум и только двум вариантам, либо прямо, либо косвенно через политические партии и парламентских представителей.</p> <p><i>То есть, никакой полной свободы выбора при демократии не существует. Тогда не разумнее ли в качестве ключевых ориентиров использовать не интересы политических партий, а ценности, которые являются вечными и истинными?</i></p>

## 2. Строительство жилья в РФ в 1918–2007 годах



*Примечание:* данные Росстата. Исходные данные взяты из двух таблиц, в одной из которых они приведены не по годам, а по периодам, с разрывами. Значения для года были рассчитаны как среднее арифметическое, а пустоты заполнены предыдущим значением.

### 3. Формирование объектного маржинального дохода

Таблица 1

#### Затраты на строительство I очереди

Затраты	Блок-секция № 1	Блок-секция № 2	Блок-секция № 3	Всего
Переменные (прямые):				
Материалы, р.	55 708 941,35	43 711 043,10	43 016 895,63	142 436 880,08
Машины и механизмы, р.	9 593 730,78	7 845 816,52	7 528 605,68	30 968 152,98
ФОТ, р.	17 491 471,09	14 838 089,93	14 561 291,27	40 890 852,29
Итого	82 794 143,22	66 394 949,55	65 106 792,58	214 295 885,35
Постоянные:				
Накладные расходы, р.	7 176 193,78	6 134 306,05	6 173 802,42	19 484 302,26
Всего	89 970 337	72 529 256	71 280 595	233 780 187

Таблица 2

#### Затраты на строительство I очереди

Затраты	Блок-секция № 1	Блок-секция № 2	Блок-секция № 3	Всего
Переменные:				
Строительство б/с, р.	67 630 462,03	53 321 413,06	52 540 057,97	173 491 933,06
Общие расходы на жилой комплекс, р.	15163681,19	13 073 536,49	12566734,61	40 803 952,29
Итого	82 794 143,22	66 394 949,55	65 106 792,58	214 295 885,35
Постоянные:				
Сопряженные затраты, р.	6431873,94	5 389 986,21	5 429 482,58	17251342,73
Несопряженные затраты, р.	744 319,84	744 319,84	744 319,84	2 232 959,53
Итого	7 176 193,78	6 134 306,05	6 173 802,42	19 484 302,26
Всего	89 970 337	72 529 256	71 280 595	233 780 187

Таблица 3

#### Затраты на 1 м<sup>2</sup> по блок-секциям

Блок-секции	Продаваемая площадь, м <sup>2</sup>	Затраты на строительство, р.	Затраты на 1 м <sup>2</sup> , р. / м <sup>2</sup>
№ 1	3 113,73	82 794 143	26 590
№ 2	2 503,53	66 394 950	26 521
№ 3	2 492,56	65 106 793	26 120

Таблица 4

#### Расчет маржинального дохода по блок-секции № 1

Квартиры	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
х жилая, м <sup>2</sup>	637,05	1500,81	413,57
х балкона, м <sup>2</sup>	54,29	88,97	45,04

Квартиры	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные
х подвал, м <sup>2</sup>	125	125	125
р жилая, р.	35 000	41 500	41 500
р балкона, р.	17 500	20 750	20 750
р подвала, р.	41 175,76	41 175,76	41 175,76
b <sub>i</sub> , р.	26590	26590	26590
FC <sub>i</sub> , р.	2143957,98	2143957,98	2143957,98
OMR, р.	4 538 478	21 531 858	5 577 684
OMR <sub>1</sub> по объекту, р.	31 648 020		

Таблица 5

Расчет маржинального дохода по блок-секции № 2

Квартиры	2-комнатные	3-комнатные	4-комнатные
х жилая, м <sup>2</sup>	274,25	196,92	1587,79
х балкона, м <sup>2</sup>	31,36	62,72	32,49
х подвал, м <sup>2</sup>	106	106	106
р жилая, р.	43 000	41 500	43 000
р балкона, р.	21 130	20 750	21 500
р подвала, р.	40 609,23	40609,23	40609,23
b <sub>i</sub> , р.	26 521	26 521	26 521
FC <sub>i</sub> , р.	1796662,07	1796662,07	1796662,07
OMR, р.	4 047 187	2 284 569	25 699 556
OMR <sub>2</sub> по объекту, р.	32 031 311		

Таблица 6

Расчет маржинального дохода по блок-секции № 3

Квартиры	м/с	1-комнатные	2-комнатные	3-комнатные	4-комнатные
х жилая, м <sup>2</sup>	273,59	470,82	232,48	658,47	395,68
х балкона, м <sup>2</sup>	31,36	29,51	12,87	57,54	12,24
х подвал, м <sup>2</sup>	63,60	63,60	63,60	63,60	63,60
р жилая, р.	35 000	35 000	43 000	41 500	43 000
р балкона, р.	17 500	17 500	21 500	20 750	21 500
р подвала, р.	40609,23	40609,23	40609,23	40609,23	40609,23
b <sub>i</sub> , р.	26120,45	26120,45	26120,45	26120,45	26120,45
FC <sub>i</sub> , р.	1085896,52	1085896,52	1085896,52	1085896,52	1085896,52
OMR, р.	1 994 608	3 761 869	3 700 282	9 653 545	6 457 935
OMR <sub>3</sub> по объекту, р.	25 568 240				



Таблица 7

Цены 1 м<sup>2</sup> при коэффициенте рентабельности продаж до 27 % и 14 %

	Цена 1 м <sup>2</sup> при рент. 27 %, р./м <sup>2</sup>	Цена 1 м <sup>2</sup> при рент. 14 %, р./м <sup>2</sup>	Отклонение	
			Абсолютное, р./м <sup>2</sup>	%
Блок-секция № 1	40 994	33 753	-7240	-18
Блок-секция № 2	45 655	35 645	-10010	-22
Блок-секция № 3	40 854	32 278	-8576	-21

Научное издание

**Грушина Ольга Валерьевна**

**Стратегия обеспечения доступности жилья в Российской Федерации**

Издается в авторской редакции

Технический редактор

А. С. Ларионова

ИД № 06318 от 26.11.01.

Подписано в печать 24.05.17. Формат 60×90 1/16. Бумага офсетная. Печать трафаретная. Усл. печ. л. 13,6. Тираж 500 экз. Заказ .

Издательство Байкальского государственного университета.

664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11.

Отпечатано в ИПО БГУ.