

**Научный семинар  
научного руководителя ГУ-ВШЭ Е.Г. Ясина "Экономическая  
политика в условиях переходного периода"**

**Заседание 30.05.2007**

**Доступное жилье**

**Тема очередного научного семинара – «Доступное жилье» – затрагивает одну из наиболее острых социальных проблем современной России. С докладами выступили Надежда Косарева (президент Фонда «Институт экономики города»), Виктор Полтерович (Зав. лабораторией ЦЭМИ РАН, д.э.н., академик РАН), Олег Старков (научный сотрудник ЦЭМИ РАН, кандидат экономических наук). В дискуссии принимали участие Андрей Сучков, Дмитрий Катаев, Владимир Гимпельсон и другие. Вёл семинар Евгений Ясин.**

***Евгений Ясин:***

Сегодня у нас очень популярная тема: «Доступное жилье». Но хотелось бы, чтобы мы эту тему здесь осветили не в таком плане, как она обычно освещается. Мне бы хотелось обозначить какие-то существенные вопросы, которые нужно решать, чтобы разморозить, продвинуть эту проблему. С моей точки зрения, принципиальная проблема состоит в том, что значительная часть населения России не имеет и не получает доступа к жилью. Населению предоставляются только такие возможности, как ипотека или другие способы на обычных коммерческих началах. Надо искать какие-то выходы из положения. У меня был такой случай: господин Семеняка, руководитель АИЖК, на мой вопрос, нужны ли им деньги, чтобы кредитовать большее количество людей, семей и т.д., ответил: «Нет, мне не нужны деньги. У нас все хорошо». В здравоохранении примерно то же: врачам хорошо, страховым компаниям хорошо, чиновникам хорошо. Кому плохо-то? Пациентам плохо. Вот и здесь та же самая история. Я хотел бы, чтобы мы поговорили вокруг этого. Надежда Борисовна Косарева, все ее знают, представит схему, которая основана на ипотеке. Здесь еще должны быть представители из «Деловой России», которые предложили некую идею по части строительства доходных домов. Сегодня тут должна была быть Эльвира Сахипзадовна Набиуллина, но она в последний момент позвонила и сказала, что у нее в 16.00 назначено совещание у Игоря Ивановича Шувалова по той же самой проблеме. Хованской не будет, у нее что-то случилось. Поэтому довольствуемся тем, что есть. Я основные вводные слова сказал. Сейчас я предоставлю слово Надежде Борисовне. Пожалуйста.

### **Надежда Косарева:**

Добрый вечер, уважаемые коллеги. Я постараюсь оценить сложившуюся ситуацию по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и Федеральной целевой программы «Жилище», принятой Правительством. Несмотря на то, что я вижу в проекте и программе огромное количество недостатков, сегодня я буду защищать эту стратегию. И сразу скажу, что намеченная программа действий в целом правильна и реализуется не такими уж медленными темпами. Конечно, ее нужно адаптировать к складывающейся ситуации, нужно искать и применять новые инструменты и механизмы, но не следует называть их альтернативными, поскольку, как я попытаюсь доказать, стратегически дорога выбрана верная.

Прежде всего, необходимо отметить, что речь идет о приоритетном национальном *проекте*. Поэтому была сделана попытка (правда, не совсем удачная) использовать проектный подход, направленный на решение двух основных проблем. Во-первых, это развитие ипотечного кредитования как инструмента повышения платежеспособного спроса населения и, в связи с этим, увеличение объемов выдаваемых ипотечных кредитов и снижение процентных ставок. Во-вторых, увеличение предложения жилья через увеличение строительства жилья. Спрос и предложение необходимо сбалансировать и в результате повысить доступность жилья. Планируется, что доля населения, которая сможет с помощью собственных и заемных средств приобретать стандартное жилье на рынке, увеличится с 9% в 2004 году до 30% в 2010 году, т.е. в 3 раза. Сразу отмечу, что динамика этого показателя уже опережает прогнозируемые темпы.

Сегодня много говорится о том, что этот проект якобы привел к росту цен на жилье. Но, конечно, основным фактором роста цен является рост доходов населения. Анализ показывает очень высокую корреляцию между ценами на жилье и уровнем доходов населения — 0,75.

Безусловно, на рост цен оказывают влияние и другие факторы. Например, существует гипотеза, вокруг которой очень много спекуляций, что развитие ипотечного кредитования привело к росту цен. Действительно, в 2006 году по сравнению с 2005 годом было отмечено фантастическое увеличение объема ипотечного кредитования — в 6 с лишним раз (в реальном выражении — в 4,5 раза). Этот всплеск был обусловлен тремя факторами, а именно: ростом реальных доходов населения, снижением инфляции и созданием благоприятной законодательной среды (в 2004 году был принят пакет законов, которые существенно изменили и облегчили ситуацию обращения взыскания на заложенное жилье). Но основной фактор, на наш взгляд, — рост доходов населения. Это, опять-таки, подтвердил анализ, который мы проводили: коэффициент корреляции двух показателей — объема ипотечного кредитования и доходов населения — составил 0,73. А доля сделок, совершаемых сегодня на рынке недвижимости с ипотечными

кредитами, еще не настолько велика (в первом полугодии 2006 года в среднем по России где-то 6%), чтобы говорить о том, что прошлогодний рост цен на жилье был обусловлен именно этим.

В гораздо большей степени на рост цен влияет объем ввода жилья. К сожалению, все, что мешает повысить доступность жилья, сосредоточено именно в сфере жилищного строительства. Это рынок, который характеризуется крайней степенью монополизации. Конкуренция там вводится очень сложно, барьеры снимаются тяжело, и монополист, как по учебнику, в условиях увеличивающегося спроса на жилье повышает цены на него, а не увеличивает объем предложения жилья. На решении данной проблемы, собственно говоря, и надо сосредоточиться, чтобы изменить ситуацию.

Еще один показатель того, что предложение жилья не реагирует у нас на рост спроса: начиная с 1999 года упал и потом практически перестал расти объем ввода жилья в расчете на миллион рублей реальных доходов населения. Это один из факторов роста цен на жилье, что вы можете наблюдать в жизни, когда жилье раскупается еще на стадии котлована.

Теперь хочу перейти к обобщенным показателям доступности жилья, которые используются в нашей официальной статистике (и в некоторых других странах тоже) и которые мы предлагаем для комплексной оценки ситуации. Начну с *коэффициента доступности жилья*, который многие критикуют, хотя он показывает только соотношение цен на жилье и доходов населения. В международной статистике он считается как соотношение медианной цены жилья к медианным доходам домохозяйств. В российской же статистике, поскольку медианные показатели отсутствуют, используется средняя цена стандартного жилья в 54 м<sup>2</sup>, деленная на среднегодовой доход семьи из трех человек. Это единственно возможное приближение к международной статистике.

Данный показатель составлял у нас в 2006 году 4,7 года, т.е. именно столько времени семье нужно откладывать весь свой доход, чтобы приобрести стандартную квартиру. Если посмотреть на «распределение» этого коэффициента по субъектам Федерации, то ситуация, как ни странно, окажется не такой уж плохой. В среднем, по международной статистике, значение данного показателя колеблется в пределах 3—5 лет. Это значение отмечено у нас в 41 субъекте Федерации. В 21 субъекте РФ ситуация хуже — больше пяти лет, а в четырех — менее трех лет. (По 18 субъектам РФ данные отсутствуют).

Если провести международное сравнение, при всех его сложностях, то выяснится, что мы попали не в самую плохую компанию: в некоторых городах Франции, Великобритании и Германии ситуация даже хуже, чем в России. В США в среднем значение показателя 3,7; а вот в Лос-Анджелесе, например, соотношение цен на жилье и доходов составляет 11,4 года.

Почему же тогда так остра в России проблема доступности жилья? Как мне представляется, в первую очередь потому, что у нас пока недостаточно развито ипотечное кредитование, т.е. приобретение жилья с помощью долгосрочных кредитов. Жилье — дорогостоящее благо, товар длительного пользования, и за счет текущих доходов его приобрести невозможно. Надо либо копить длительное время и потом покупать, либо, наоборот, сначала покупать в кредит, а потом расплачиваться. Именно этот инструмент используется в большинстве стран мира и является доступным для населения.

Следующий, более интересный показатель — это *индекс возможности приобретения жилья с помощью ипотечного кредита*. Он тоже используется в зарубежной статистике. Чтобы его посчитать, надо взять средний доход семьи из трех человек и разделить на доход семьи, который нужен для приобретения стандартной квартиры площадью 54 м<sup>2</sup> с помощью ипотечного кредита, предоставленного на стандартных условиях. Если получается 100%, это значит, что семья из 3 человек со средними доходами может на стандартных условиях ипотечного кредитования приобрести стандартную квартиру, а если 68%, как у нас сейчас, — то не может. В то же время, хотя эта семья не может себе позволить приобрести с помощью кредита стандартную квартиру 54 кв.м, она может улучшить свои жилищные условия, скажем, переехать из однокомнатной в двухкомнатную, или из двухкомнатной в трехкомнатную.

«Распределение» показателя по субъектам Федерации говорит о том, что в 23 субъектах РФ он составляет от 75 до 100%, т.е. для средней семьи такой вариант более или менее доступен. В 4 регионах индекс больше 100%, а в 3 субъектах Федерации индекс составляет менее 50%. Причем наше положение в мире в этом отношении, опять-таки, не уникально. В начале 1980-х годов в США значение этого показателя было 70-90%, и в недавней исторической перспективе средняя семья в Америке не могла купить жилье с помощью ипотечного кредита. Сейчас этот показатель там около 106%, а в 2000 году он составлял 140%. То есть ситуация все время меняется, только в США нет проблемы предложения жилья (рынок конкурентный: растет спрос — увеличивается предложение жилья, падает спрос — падает и предложение жилья с точки зрения нового жилищного строительства), а у нас, к сожалению, система строительного рынка все еще не реформирована.

И, наконец, есть обобщенный показатель, который так же, как и коэффициент доступности жилья, используется в качестве индикатора для ФЦП «Жилище» — показатель доли семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств. Я только что говорила об индексе доступности жилья с помощью кредита, который рассчитывается как отношение доходов среднестатистической семьи к необходимым доходам. А какова у нас доля семей, для которых данный коэффициент составляет 100% и более, т.е. их доход позволяет приобрести

стандартное жилье с помощью ипотечного кредита? На мой взгляд, ситуация меняется фантастическими темпами. В 2004 году таких семей было 9%, в 2005 году — уже 17%, в 2006 году — 19%. Таким образом, мы уже в 2006 году превзошли запланированный в ФЦП «Жилище» показатель в 14%. И это несмотря на то, что значение коэффициента доступности жилья ухудшалось, потому что рост цен опережал рост доходов населения. Это говорит о том, что развитие ипотечного кредитования повышает доступность жилья, несмотря на рост цен на рынке.

В заключение посмотрим, как относятся к жилищной проблеме разные группы населения, для чего обратимся к результатам обследования, которое мы проводили в начале 2004 года. 39% опрошенных сказали, что они удовлетворены жилищными условиями. Около 30% заявили, что хотят купить или построить жилье на рынке, а еще 20% были готовы улучшить свои жилищные условия на рынке при условии, что им поможет государство, например, субсидировав первый взнос или проценты по кредиту. Таким образом, 50% российских граждан ориентированы на приобретение и строительство жилья. И если мы для 30% населения сделаем к 2010 году доступным приобретение стандартного жилья с помощью ипотечного кредита без всяких субсидий и еще 20% поможем каким-то образом, например, как это делается сейчас для молодых семей и некоторых других групп населения, то сумеем не обмануть ожиданий граждан. 10-15% — это люди, которые ни при каких условиях не смогут приобрести квартиру или дом на рынке, и им нужно будет предоставлять бесплатное социальное жилье.

Такова, на мой взгляд, сложившаяся сегодня ситуация. К этому хотелось бы добавить, что сегодня в качестве либо альтернативы, либо добавления к программе обсуждаются еще три идеи.

Первая, о которой сейчас будут рассказывать, — создание строительных сберегательных касс. Я не буду опережать события и скажу лишь, что отношусь к этому предложению отрицательно.

Вторая — развитие некоммерческого (кооперативного) сектора жилищного строительства. Проработкой этой идеи занимается с экспертами Э.С. Набиуллина. Суть в том, что если у нас монополизированный рынок, и мы вынуждены покупать жилье по цене, в которой заложена монопольная сверхприбыль, то давайте элиминируем в этом процессе коммерческого застройщика и сделаем застройщиками самих граждан, наподобие всем известных жилищно-строительных кооперативов советских времен. У таких застройщиков не будет маржи, не будет монопольной сверхприбыли, мы сразу снизим для них цены и повысим доступность жилья. Мне кажется, что эта идея вполне имеет право на существование, но напомним, что речь в данном случае может идти о 10-15% населения, а не об основной его части.

И третья обсуждаемая идея — это арендное жилье. Дело в том, что такая высокая доля собственности на жилье, как сейчас в России (77%, для

сравнения: в США — около 65%), не характерна для европейских стран. Там развита аренда жилья, и такое жилье составляет не менее 25-30% жилищного фонда. У нас же — от силы 5-7%. Действительно, можно сказать, что мы «переборщили» с собственностью, и тем самым создали себе проблему «бедных собственников», которые не в состоянии ни содержать жилье, ни платить налоги на него, т.е. теперь нам надо субсидировать собственников, что, согласитесь, странно.

К сожалению, развитие в большем масштабе арендного жилищного фонда затруднено неработающей экономикой этого процесса. Весь имеющийся сегодня арендный фонд, 5-7%, представлен, в первую очередь, квартирами, находящимися в собственности физических лиц, у которых не было инвестиционных затрат. Жилье, которое сдается в аренду, либо получено в результате бесплатной приватизации, либо это просто социальный жилищный фонд. Даже если речь идет о временной аренде новой квартиры, купленной с инвестиционными целями, то собственник, нацеленный на возврат инвестиций и получение инвестиционного дохода после ее продажи, ждет изменения спекулятивной цены, и аренда все равно является для него чистым доходом. В данной ситуации конкуренция со стороны строительства доходных домов вряд ли возможна.

Таким образом, повторяю, то, что намечено, в основном является правильным, что ни в коей мере не мешает намеченное дополнять, развивать, улучшать.

### ***Евгений Ясин:***

Все-таки, у меня одно замечание. Я сразу же скажу, чтобы потом не возвращаться. Вы сказали, что по доступности жилья мы не очень отстаем от США.

### ***Надежда Косарева:***

По значению коэффициента доступности, который имеет только один-единственный смысл: показывает соотношение цен на жилье и доходов населения.

### ***Евгений Ясин:***

Надо бы посчитать этот коэффициент для США где-то в 50-х годах, когда начиналась программа Fanny May. Тогда у них были, мне кажется, сопоставимые с нами условия. У нас до сих пор не было нормальной системы предоставления жилья. Была советская система — люди стояли в очередях, потом была ультрарыночная с квартирами, которые нам отдали просто так, без всех институциональных условий, которые сопровождают собственность. И дальше движение состояло в том, что у нас рос сектор элитного жилья, и больше ничего... Что там муниципалитеты могли делать? Плюс рынок

вторичного жилья. Поэтому я бы не сравнивал так легко. Если бы мы взяли то, что было в Америке 50-х, когда они начинали при поддержке государства свою программу массового жилищного строительства с ипотекой, тогда можно было бы сравнивать.

### ***Виктор Полтерович:***

Для нас тема формирования ипотечных институтов в переходных экономиках – тема одновременно и теоретическая, и практическая. Для меня она представляла особый интерес, потому что это интересный пример заимствования, трансплантации институтов. В 2001 году на этом семинаре я докладывал свою работу, где исследовалась общая проблема институциональной трансплантации. Задача состояла в том, чтобы объяснить, почему такое большое количество попыток заимствования заканчивается неудачей, и наметить методы успешной трансплантации. Уже в этой работе была высказана идея, что начинать развитие ипотеки в России нужно с относительно простых ссудно-сберегательных форм. Я, разумеется, не буду повторять свой доклад шестилетней давности, но хотел бы остановиться на двух фрагментах, важных для настоящего обсуждения.

Рынок трансплантатов (заимствуемых институтов) искажен и, значит, не является эффективным средством отбора институтов. На этом рынке имеются агенты, которые предлагают тот или иной институт, например, двухуровневую или даже трехуровневую ипотеку американского типа, или сберкассы по образцам, существующим в Германии и Австрии. На этом рынке они встречают посредника, выбирающего подходящий институт для внедрения. Парадокс состоит в том, что продавец института часто готов заплатить покупателю за покупку, финансировать внедрение «продаваемого» института. Возникает ситуация, которая в микроэкономике называется моральным искушением и неблагоприятным отбором. Что должен делать покупатель в такой ситуации? С одной стороны, его обязанность — найти институт, подходящий для внедрения. Но с другой стороны, его выбор зависит от предлагаемой ему цены. Эта конфликтная ситуация создает фундаментальную искаженность рынка трансплантатов, в силу которой на начальной стадии необходимо вмешательство государства. Разумеется, такое вмешательство тоже может быть неэффективным.

Еще один важный аспект — стратегии трансплантации. Самая простая из них — шоковая терапия. Согласно этой стратегии надо заимствовать самое лучшее, что есть в других (развитых) странах, например, трехуровневую ипотеку со вторичными ценными бумагами. Но сразу заимствовать самое передовое, как правило, не удастся, и возникает первая фундаментальная проблема трансплантации: найти подходящий промежуточный институт. Образцы для заимствования, трансплантаты, надо искать не только среди существующих институтов, но и среди институтов, существовавших в прошлом развитых стран. Отыскав подходящий промежуточный институт,

вы можете заняться его «выращиванием», чтобы построить желаемый современный институт. Это — стратегия выращивания. Но есть и более изощренный подход, который я называю стратегией промежуточных институтов. Целью внедрения промежуточного института может служить вовсе не преобразование его самого в институт передовой, а преобразование институциональной (в частности, культурной) среды, создающей основу для развития передового института, либо снятие ресурсных и технологических ограничений, препятствующих его становлению.

В общем, схема такая: вы находитесь там, где вы находитесь, перед вами россыпь различных ипотечных институтов, которые вы можете заимствовать, как-то модифицировать, преобразовывать, ими управлять, а построить вы хотите самую эффективную и современную ипотеку западного типа. Первый вопрос в том, с чего надо начинать, что надо вначале заимствовать, чтобы получить перспективную институциональную траекторию. Первым этапом для исследования этой проблемы является анализ общей схемы эволюции ипотечных институтов в развитых странах. Мы должны понимать, почему, скажем, двухуровневая или трехуровневая ипотека возникли не сразу, и как разные ипотечные формы зависели друг от друга, потому что от этого будет зависеть и наша стратегия. Далее, нужно изучить опыт переходных экономик, особенно тех, которые идут несколько впереди нас, но и тех, кто отстал. Разумеется, необходимо проанализировать российский опыт создания ипотеки и выявить причины многочисленных неудач. Очень важен выбор эффективной технологии трансплантации. Этот вопрос, в частности, связан и с тем, как те или иные законы проводятся через парламент.

Мы реализовали этот план, начав с изучения эволюции ипотечных институтов. И на примере многих стран выяснилось, что было две линии развития: массовая ипотека и элитная ипотека. Массовая ипотека была представлена ссудо-сберегательными институтами, а элитная ипотека — обычными ипотечными банками. Эти два типа вначале развивались независимо, а потом, начиная с какого-то момента, слились, и возник вторичный рынок закладных.

Что такое ссудо-сберегательные институты (строительно-сберегательные кооперативы и строительно-сберегательные кассы)? Самое главное их отличие состоит в том, что они связывают план кредитования с планом сбережения. Вы приходите в обычный банк и говорите: «Мне нужен кредит на такую-то сумму». Вас изучают, смотрят вашу кредитную историю и говорят: «Хорошо мы вам дадим не эту сумму, а половину, и не под тот процент, который вы просите, а под процент, вдвое больший». Для того, чтобы принять решение, нужно иметь кредитную историю клиента, знать, что он умеет сберегать и выплатит кредит. Но культура накопления не появляется автоматически. В обществах, где она не развита и где нет кредитных историй, ссудо-сберегательные институты более эффективны. Вы приходите, скажем, в стройсберкассу и говорите: «Я хочу купить такую-то квартиру». А вам говорят: «Замечательно. Раз вы хотите купить такую-то

квартиру, вам нужно накопить 40% стоимости этой квартиры в течение пяти лет. Вы будете накапливать под 2%, потом мы вам дадим кредит под 4%, а государство будет выплачивать вам премию в размере, скажем, 20% от ваших сбережений. Через 5 лет у Вас накопится 40% нужной суммы, на другие 40% вы получите дешевый кредит, а 20% вам выдаст обычный коммерческий банк под рыночный процент. Поскольку вы накапливали в течение 5 лет, вы показали, что умеете копить, следовательно, скорее всего, будете надежным заемщиком. Таким образом, вы получаете необходимую сумму и покупаете квартиру». Еще раз подчеркну: для этой формы ипотеки не нужна кредитная история. Вы ее зарабатываете в самом процессе участия в строительно-сберегательных кассах. Люди, не умеющие накапливать, не наберут необходимые 40% и не получают кредит. Эта схема позволяет привлечь широкие относительно бедные слои населения. И не просто привлечь, а научить их сберегать. Эта схема способствует массовому культурному сдвигу. Вот это был наш вывод из изучения развитых стран. Я не буду останавливаться на деталях. Строительно-сберегательные кассы не являются вечным институтом, это институт переходный. В развитой экономике он менее эффективен, чем банковская ипотека.

В Германии в 60-х годах доля строительных сберегательных касс в объеме ипотечных кредитов составляла 20%, в 70-х годах — уже 71%, а позднее эта доля радикально уменьшилась. И это типичная картина эволюции.

А что происходило в странах с переходной экономикой? Эти страны разделились на две группы. В некоторых, скажем, в Польше и в России победили американские «продавцы» институтов. А Чехия и Словакия «купили» институт у Германии и Австрии. В результате Россия и Польша сильно отстают от Чехии и Словакии по объему выдаваемых кредитов, по количеству участвующего населения и т.д. Показательно, что в России спонтанно возникла форма, напоминающая ССК: жилищно-накопительные кооперативы. Они работают по схеме, близкой к схеме стройсберкасс. С 1992 года по 1994 год кооперативы выдали больше кредитов, чем коммерческие банки и «Сбербанк», несмотря на то, что премия на сбережения здесь отсутствовала.

Говорят, что в России быстро развивается банковское кредитование, и никаких стройсберкасс нам не надо. Действительно, в 2006 году был довольно существенный скачок ипотечного кредитования. По нашим подсчетам, примерно 0,4% от общего числа семей получили в этом году ипотечные кредиты. Однако в основном брали кредиты для покупки квартир на вторичном рынке. Что касается покупки новых квартир, то уже девятая доходная группа участвовать в этом всерьез не могла. В отличие от того метода расчета, который здесь представила Надежда Борисовна, мы исходили из реальных сбережений девятой доходной группы. Девятая доходная группа сберегает всего 20% от своих доходов. Это очень маленькая величина. Более низкие доходные группы — и того меньше. В отличие от десятой, которая может сберегать чуть ли не половину своих доходов.

Результаты российского и польского опыта не являются исключениями. Специалисты Всемирного Банка насчитали в 19 странах за последние 30 лет 28 попыток внедрить двухуровневую ипотеку — ипотечный банк — как массовый институт, и нашли всего два успешных примера. Но их тоже можно подвергнуть сомнению. Кроме этих 28 попыток мы можем привести еще 7 попыток, и все не успешные. В 2002 году ВБ рекомендовал внедрить вторичный рынок ипотеки в Монголии. Ясно, что в этом случае успех крайне маловероятен.

Основная и постоянно повторяющаяся ошибка — ориентация на институты слишком высокого уровня и недооценка избирательной поддержки государства. Словакия и Чехия внедрили строительно-сберегательные кассы в 1992 и 1993 году. Через 10 лет 20% населения Словакии и 45% населения Чехии оказались вовлеченными в их деятельность. Конечно, далеко не все взяли кредиты, но 5% населения Словакии и 6% населения Чехии кредиты таки взяли. Нужно отметить, что отношение депозитов к премии достигало 10 раз: население, чтобы получить премию, накапливает в 10 раз больше. Очень эффективная схема. И при этом надо учесть, что общая доля бюджетных дотаций на жилье относительно ВВП в Словакии и Чехии была вовсе не больше, чем в Польше и России. Вывод об эволюционной роли строительно-сберегательных касс, который я обсуждал ранее, подтверждается опытом переходных экономик. В Словакии роль строительно-сберегательных касс сначала росла, а сейчас стала падать за счет более современной банковской ипотеки. Население подготовлено, научилось сберегать, и теперь можно переходить к более современным формам. Я старался показать, что строительно-сберегательные кассы — это важный инструмент развития, что на определенном этапе их внедрять очень полезно и что они действительно формируют кредитный рынок, подготавливая почву для развития более совершенных массовых форм ипотеки. Таким образом, возникает естественный план: внедрим строительно-сберегательные кассы, привлечем население, добьемся улучшения сберегательной культуры, а затем начнем сокращать премию и перейдем к банковской ипотеке. Возникает, однако, вопрос о том, не прошли ли мы уже тот этап, на котором строительно-сберегательная касса может быть эффективнее, чем банковская ипотека. Для ответа на этот вопрос мы построили модель и провели большую серию расчетов. Об этом расскажет Олег Старков.

### ***Олег Старков:***

Когда общество находится на той или иной стадии развития, заранее не известно, какой институт в его сегодняшней среде будет более эффективным. На основе качественного анализа мы отобрали два наиболее перспективных трансплантата для современной России: строительные сберегательные кассы и банки. Я расскажу о следующем этапе отбора: модельном сопоставлении этих институтов в условиях российской экономики.

Мы разработали динамическую модель оптимального поведения потребителя, который выбирает – накапливать ему и кредитоваться в строительной сберегательной кассе, или в банке. Мы рассчитываем площади квартир, которые доступны потребителю в рамках каждого института, и соотносим их между собой. Это служит показателем относительной эффективности институтов. Почему заранее не очевидно, какую схему лучше выбрать потребителю? В строительной сберегательной кассе в фазе накопления процент на сбережения гораздо ниже, чем в банке, и потребитель несет потери. Но на стадии кредитования процент по кредиту в ССК ниже, чем в банке, и заемщик выигрывает. Каков будет совокупный итог от участия в ССК, зависит от многих факторов. Но главным является разница между депозитной и кредитной ставкой в банке и в строительной сберегательной кассе. Маржа отражает качество внешней среды: наличие кредитных историй у населения, умение дисциплинированно накапливать средства, планировать семейный бюджет и т.д. В рискованной среде строительные сберегательные кассы, благодаря встроенному механизму преодоления нехватки информации о потенциальных заемщиках, могут поддерживать минимальную маржу, а в банках эта маржа будет высокая. Кроме того, благодаря планам по накоплению сбережений, ССК способны предоставлять более длительные кредиты, чем банки, что также является преимуществом в плохих условиях. Потребитель может выиграть, участвуя в строительной сберегательной кассе, за счет того, что потери на этапе накопления окупаются на этапе кредитования. Когда же внешние условия улучшаются, то есть срок кредитования в банке увеличивается, маржа снижается, то и строительные сберегательные кассы начинают терять свое преимущество перед банками, и государственная политика должна быть изменена на субсидирование начального взноса в банке. Строительные сберегательные кассы выполняют свою роль по совершенствованию массовой культуры и уступают свое место более передовым институтам. В новой среде все большая часть заемщиков предпочитает банковскую ипотеку.

Вернемся к сравнению двух схем ипотеки. В ССК процент по сбережению ниже рыночного, поэтому сбережения обесцениваются. Чтобы компенсировать инфляцию, государство начисляет вкладчикам премию, выплачиваемую из бюджета. Премия должна быть устроена таким образом, чтобы создать стимулы для накопления у граждан со средними доходами и снизить эти стимулы для богатых. Как это достигается? Премия дается в размере 30% от ежегодно сбереженной суммы, но не выше определенного абсолютного предела, например, 8500 рублей в год. Гражданам с высокими доходами нет смысла нести крупные сбережения в ССК, поскольку на избыточные средства премия начисляться не будет. Кроме того, чтобы снять премию, в ССК нужно накапливать не менее пяти лет, тогда как состоятельные потребители могут позволить себе гораздо быстрее взять кредит в банке.

Поскольку в строительных сберегательных кассах есть государственная дотация, то для сравнения необходимо ввести дотацию первоначального взноса в банковской ипотеке, размер которой эквивалентен потоку премии в строительных сберегательных кассах.

Для расчета показателя эффективности мы принимаем все параметры функционирования институтов (сроки накопления, сроки кредитования, объемы субсидирования) одинаковыми, кроме маржи. При этом оказывается, что относительная эффективность зависит только от качества окружающей среды и от дизайна самих институтов.

На основе этой модели нами была проведена серия расчетов на данных российской экономики. За начальный момент накопления принят четвертый квартал 2004 года. Чтобы получить кредит, потребитель должен накапливать начальный взнос, не менее 40% от стоимости жилья. Накопительный период 5 лет, темп роста цен на жилье 14% в год, номинальных доходов — 16% в год. Ставка по депозиту в строительной сберегательной кассе 2%, по займу — 5%, плюс дополнительный кредит в банке, если позволяют оставшиеся сбережения, по рыночной ставке 16%. В банке на сбережения идентичного потребителя начисляется процент по ставке 8% годовых, по кредиту — 16%. Срок кредита в банке и в строительной сберегательной кассе равен 10 годам. Премия в строительной сберегательной кассе 30%, но не выше определенного размера, что эквивалентно 7-8% от цены жилья. Цена квадратного метра в начале накопления равна 15500 рублей.

Оказывается, что в нынешних условиях потребитель со средними доходами через строительную сберегательную кассу может купить на 8% большей площади жилья, чем через банк. Причем в расчетах приняты более мягкие банковские условия. На самом деле, срок кредита сейчас составляет не более 7 лет. Если мы возьмем государственную программу кредитования, финансируемую АИЖК, то там кредит номинально дается на 30 лет. Однако, согласно отчету АИЖК, средневзвешенный срок по контрактам, которые заключают банки-участники программы, около 14 или 16 лет. Но заемщики начинают погашать досрочно, и фактически срок оказывается 6-7 лет. Можно думать, что банки специально отбирают тех, кто готов гасить кредит досрочно. Потому что банки сталкиваются с очень высокими рисками, очень «короткой» фондовой базой, и не могут выдавать долгосрочные кредиты. Если мы учтем эти условия, то эффективность ССК по сравнению с банками возрастает до 14%. При этом мы не учитываем дополнительные положительные экстерналии, которые порождают ССК в плохой среде.

Кажется, что эту разницу легко ликвидировать. Но для этого нужно потратить очень большие средства. Например, потребуется увеличить субсидию на первоначальный взнос в банке почти в два раза. Либо дать вторую субсидию на процентную ставку в банке, снизив маржу с 8% до 1%.

Есть ряд возражения против строительных сберегательных касс: что им не избежать оттока вкладчиков и финансового кризиса, что для их работы

требуется низкая инфляция, что их лучше создавать в виде накопительных счетов в банках, что мы совсем не похожи на Восточную Европу. На все эти возражения у нас в работах есть ответы, мы показываем несостоятельность этих возражений. Я хотел бы остановиться лишь на самом важном замечании. Часто утверждается, что строительные сберегательные кассы как институт спроса только стимулируют дальнейший рост цен на жилье. Это не совсем так, поскольку строительные сберегательные кассы влияют на возникновение качественно нового сегмента спроса на дешевое жилье, который весьма эластичен к увеличению цен. Это спрос на дешевое жилье в непрестижных районах, со стороны совсем других групп населения, а не элитный спрос, который сейчас нацелен на покупку новостроек для перепродажи.

При быстром росте цен, видимо, одних только стройсберкасс будет недостаточно для создания нового сектора строительства дешевого массового жилья. Чтобы помочь возникновению новых застройщиков, государство могло бы предоставить им субсидии в виде земли в непрестижных районах в обмен на обязательство строителя поддерживать низкую норму прибыли. Например, 30 или 50% от себестоимости. Напомню, что в 4 квартале 2004 г. себестоимость строительства одного квадратного метра в стране равнялась 9000 рублей. Спрос на такое жилье сейчас в массовом порядке отсутствует, поскольку потребители со средними доходами не имеют широкого доступа к кредиту. Даже 9 децильная доходная группа не участвует в ипотеке, тем более, нижние группы. Поэтому застройщики не рискуют строить дешевое жилье. В ответ на спрос миллионов заемщиков из строительных сберегательных касс это предложение может появиться и стать эффективным за счет массовости и за счет стартовых государственных субсидий в виде земли. После увеличения нового сектора строительства субсидии можно будет постепенно сократить.

Сегодня в строительных сберегательных кассах приобрести жилье с нуля без внешних накоплений могут только 8 и 9 доходные группы. Однако, по мере роста благосостояния, более состоятельные группы будут постепенно покидать стройсберкасс, поскольку им станет не выгодно получать ограниченную премию. 9-ая группа в каком-то смысле станет 10-ой. А 7-ая группа, наоборот, получит стимул к участию в них. Возникает такая «лестница» для групп с низкими доходами на пути к кредитному рынку. Все новые и новые слои будут обращаться сначала в строительные сберегательные кассы за кредитами, а потом в банки. Таким образом, миллионы людей будут привлечены на рынок ипотеки.

Какие выгоды можно получить от внедрения стройсберкасс? Участники стройсберкасс непосредственно создают дополнительный спрос на банковские кредиты, а по мере увеличения числа заемщиков с кредитными историями произойдет массовое обращение к банкам за кредитами. Строители получают стабильный спрос и смогут переключиться на строительство массового жилья. Кроме того, строительные сберегательные

кассы способствуют повышению эффективности государственной поддержки ипотеки по трем каналам. Во-первых, при том же объеме финансирования можно охватить гораздо больше людей, потому что субсидии в виде премии на сбережения составляют всего 8% от стоимости жилья. Во-вторых, при помощи предварительного плана сбережения и ограничения премии отбираются граждане со средними доходами, те, кому действительно нужны эти субсидии. В этом смысле ССК не препятствует развитию банковской ипотеки, речь идет об обслуживании разных групп населения. Третий канал состоит в том, что выдача субсидий в рамках строительных сберегательных касс жестко регламентирована. Там нет произвола ни со стороны чиновников по выделению субсидий, ни со стороны потребителей по использованию этих средств. Это более эффективная форма контроля над целевым использованием субсидий.

В заключение доклада хотелось бы отметить, что строительные сберегательные кассы – это сравнительно простой институт, не предъявляющий больших требований к культуре и институциональному окружению; премия на сбережение является наиболее эффективным методом субсидирования ипотеки при несовершенном кредитном рынке; строительные сберегательные кассы являются выгодными не только населению, но и коммерческим банкам, и не препятствуют развитию ЖНК; на начальной стадии развития они способствуют ускорению становления современной ипотеки. Если учитывать еще и косвенные эффекты от строительных сберегательных касс, то это не только способ обеспечения населения жильем, но и двигатель развития всей кредитной системы. Вот на этом я бы хотел закончить. Спасибо.

### ***Андрей Сучков:***

Наверное, меня пригласили на дискуссию как практика. Тем не менее, я тоже начну с небольшого экскурса в теорию. Виктор Меерович уже говорил о трансплантации институтов. Я проиллюстрирую заимствование институтов в экономике на примере жилищного кредитования.

Когда во второй половине XIX века в США формировалась система ипотечного кредитования, в Россию были перенесены уже устоявшиеся европейские модели. Закладные листы городских кредитных обществ Петербурга и Москвы были просто списаны с немецких и французских. Существуют разные модели, институты ипотечного кредитования, но все они должны в обязательном порядке реализовывать одну цель — обеспечивать финансирование ипотечных операций. Ипотечный кредит — принципиально долгосрочный, и его фондирование — нетривиальная задача.

Существуют две классические модели решения данной проблемы. Согласно одной из них, финансирование ипотечных кредитов происходит за счет

депозитов, вкладов населения, либо любых видов контрактных сбережений, в то время как вторая модель предполагает привлечение долгосрочных ресурсов с рынка капитала. В настоящее время большинство стран пошли по второму пути, когда финансовые ресурсы привлекаются с глобального рынка капитала.

Сегодня ипотека в основном фондируется через вторичный рынок, через секьюритизацию. Как я уже говорил, этот рынок — глобальный, его объем исчисляется триллионами долларов. И когда ВТБ первым в России выпустил ипотечные ценные бумаги, мы стали участниками этого глобального рынка. Проводя сделки по секьюритизации ипотечных кредитов, банки получают длинные деньги там, где они дешевле, и на эти средства развивают программы долгосрочного ипотечного кредитования у себя на родине. Данная модель сегодня успешно реализуется даже в тех европейских странах, где изначально родилась и развилась модель строительных сбережений. Это — общемировая тенденция.

Однако, это не означает, что модель финансирования ипотеки за счет сбережений и вкладов больше не работает. Она существует и будет существовать, но на сегодняшний день не играет главенствующей роли.

Следует упомянуть, что важной особенностью системы строительных сбережений является то, что этот механизм позволяет сделать жилье доступным для недостаточно обеспеченных граждан, и в этом контексте мы рассматриваем систему строительных сбережений. Безусловно, существуют вопросы, насколько она хороша, эффективно ли она распределяет ресурсы, в том числе государственные средства, в пользу малообеспеченных граждан. Но система, безусловно, работает. Более того, она достаточно эффективно работает не только в германоговорящих странах, но и в странах Восточной Европы.

Однако, следует отметить некоторые обстоятельства реализации подобного механизма в Чехии и Словакии. Безусловно, эта система позволила поддержать определенные группы населения, но, помимо этого, также обеспечила высокую доходность для немецких строительно-сберегательных касс, которые фактически замкнули на себя все государственные субсидии. Поэтому, когда мы говорим об эффективности государственной поддержки, бюджетной поддержки, нужно быть очень осторожными.

Как известно, поддерживать со стороны спроса проще и эффективнее. Так как злоупотребления при строительстве совершить значительно легче, чем когда мы даем средства конкретному человеку. Это его деньги, и он их поместит туда, куда ему нужно. Так вот, если мы ратуем за эффективное использование бюджетных средств, нам нужно быть осторожными с внедрением таких форм фондирования жилищного кредитования, потому что часть бюджетных субсидий получают банки. Я это утверждаю как представитель банковского сообщества. Это первое. Второе. Когда мы говорим об эффективности внедрения такой системы, необходимо принимать

во внимание состояние экономической среды. Нецелесообразно внедрять систему строительных сбережений, когда инфляция составляет около 10%, а рост цен на жилье, который наблюдался в некоторых российских регионах, превышает 100% в год. Системы строительных сбережений работают достаточно стабильно в устойчивых экономических условиях. Тогда, безусловно, они могут быть использованы, и могут быть очень полезными. Спасибо.

### ***Надежда Косарева:***

Коротко скажу об отношении к предлагаемой программе строительных сбережений. Это немецко-австрийская система, и руководство Сбербанка России в свое время очень детально изучало этот опыт в Германии. Так вот, этот институт нам уж точно не нужен. Это первое.

Второе. Никто бы не спорил с тем, что надо создавать строительные сберегательные кассы, если бы они могли существовать без государственных субсидий. Это не рыночный институт, без государственной поддержки он просто невозможен. Но куда пойдет государственная поддержка? Чтобы ни происходило, свою коммерческую маржу в 3-4 пункта эта система будет иметь. «Стройсберкасса» — это банк, коммерческая структура с акционерами, которые всегда на этих якобы социальных программах, куда идут государственные субсидии, имеют свою прибыль, и очень хорошую — разницу между, например, двумя и пятью процентами (два по депозиту, пять по кредиту). Это бизнес. Но нужно ли нам за счет государственных денег поддерживать этот бизнес? Я не уверена.

В этой системе практически невозможно обеспечить адресность. Начните помогать только определенным категориям населения, например, с определенным доходом — и она тут же перестанет работать, потому что это пирамида: чем больше людей пришло, тем лучше, тем эффективнее. Стройсберкассе надо постоянно поддерживать ликвидность, а это очень тяжело. Если вы, повторю, ограничите приход в эту систему новых вкладчиков, она просто разрушится. Вот если бы кто-то предложил систему, в которой субсидии, пусть даже на накопление, идут целевым группам населения, тогда бы возражений не было. А в данном случае субсидии идут на поддержку устойчивости самой банковской структуры.

Следующее маленькое замечание касается исторического контекста развития моделей, которые мы якобы должны брать на вооружение. Первой была не Германия. Первой была система Building Society, которая очень давно существовала в Англии, но не жила на государственных субсидиях. И никто не возражает против обычных депозитно-кредитных систем, в том числе тех, что основаны на принципах «касс взаимопомощи». Жилищно-накопительные кооперативы стали создаваться в России без государственных субсидий — это просто полукооперативы, полубизнес.

И последнее. Везде, где действуют эти системы, и во Франции, и в Америке, и в той же Германии, основную часть кредитов на приобретение жилья все же дают коммерческие или специализированные ипотечные банки. Поэтому когда вы предлагаете взять на вооружение германскую модель, надо учитывать, что в ней преобладают ипотечные банки с собственными облигациями. А кредиты строисберкасс — это всегда только небольшая дополнительная часть средств на приобретение жилья. Люди не будут пять лет копить. Они подкопят немного, возьмут небольшой кредит и пойдут брать кредит на большую сумму в ипотечном банке.

### ***Виктор Полтерович:***

Андрей Юрьевич Сучков в целом согласился со всем тем, что мы говорили. Я ему благодарен за понимание. Чтобы ответить на возражения Надежды Борисовны, мне придется в основном повторять то, что я уже сказал. Ее возражения сводятся к двум вещам. Во-первых, хорошо было бы, если бы не было субсидий. Да, это было бы действительно очень здорово, если бы мы могли привлечь на кредитный рынок подавляющее большинство населения, обеспечить его жильем и никак ему не помогать. Но на это надежды нет, мы этого не сумеем сделать, мы будем этого ждать 100 лет, несмотря на любые программы, подобные проекту «Доступное жилье». Кстати, этот проект предусматривает выдачу субсидий неимущим в разных формах: есть военная ипотека, есть социальное жилье. Мы предлагаем более эффективный (если хотите, более рыночный) механизм выдачи субсидий, в этом суть предлагаемой стратегии. ССК — это более эффективный канал субсидирования. Второе возражение: во всем мире сегодня используется рынок капитала, а вовсе не депозиты и не контрактные сбережения. Под «всемирным», на самом деле, понимаются развитые страны. Россия живет в другом «сегодня», это наш исходный пункт. Наше «сегодня» — это западное «вчера» или даже «позавчера». Если мы будем ориентироваться на рынок капитала в нашем «сегодня», мы разовьем элитную ипотеку, будем обеспечивать 10-15% наиболее богатых, но никогда не доберемся, или доберемся через 100 лет до пятой-шестой доходной группы. В этом все дело.

Насчет роста цен на жилье. В нашей модели мы предлагаем модифицированный институт строительно-сберегательных касс. Мы увеличиваем верхний предел премии на сбережения в соответствии с ростом доходов. Несмотря на это, общая сумма дотаций у нас немногим выше того, что уже выдается. Значит, инфляция здесь не препятствие.

Верно, что в современных развитых странах строительно-сберегательные кассы не играют доминирующей роли. Но на определенном этапе они были очень важны. В Германии после войны появились дотации от государства, потому что строительные сберегательные кассы — это способ снабжения жильем широких масс населения в слабой экономике, эффективный способ

дотирования малоимущих в условиях становления ипотеки. Именно об этом мы и говорим.

***Евгений Ясин:***

Вопросы, пожалуйста.

***Владимир Гимпельсон:***

Тема нашего сегодняшнего семинара «Доступное жилье», но речь в основном идет о доступности ипотеки. В самом начале своего выступления Надежда Борисовна сказала, что одна из главных проблем — это неэластичность предложения жилья. Все это понимают, но разговора об этом нет. Весь сегодняшний разговор свидетельствует о том, что только стимулирование спроса населения проблемы не решает. Так что делать с предложением жилья? Как его сделать более отзывчивым? Второй вопрос. Я опять сошлюсь на тезис Надежды Борисовны о том, что наша страна уже впереди планеты всей по доле собственников жилья. И в программе, и вокруг программы речь идет о том, как и дальше повышать долю собственников. Но с этим связаны свои риски. Каковы эти риски? И до какого уровня можно безопасно доводить долю собственников?

***Надежда Косарева:***

Что касается предложения жилья, то я считаю, что это вообще главная тема. О спросе надо забыть, там все хорошо — реальные доходы растут, объемы ипотечных кредитов растут, проценты уменьшаются. Понятно, что надо субсидировать определенные группы, каким образом — об этом можно спорить. Но говорить надо о предложении, о строительстве жилья. Как я уже отмечала, это чрезвычайно монополизированный рынок, и пока мы не создадим там реальную конкуренцию, дело не сдвинется с мертвой точки. А каковы механизмы создания реальной конкуренции?

Была предпринята попытка ввести открытые аукционы по предоставлению земельных участков для жилищного строительства, но аукционы саботируются. Этим и прокуратура занимается, и закон пришлось менять. Тем не менее, мне кажется, что перспектива у этого механизма все-таки есть. Плохо только, что аукционы проводят исключительно на аренду земельных участков. Я бы предложила отразить в законе, что участки для жилищного строительства должны предоставляться застройщикам в собственность. Сразу появится залог для кредитования жилищного строительства, возникнет рынок продажи-перепродажи. Я думаю, что монополия в этой сфере существует еще и потому, что нет рынка земельных участков, и пока все держится на административных процедурах: государственные земли распределяют, по аукциону или нет, но *распределяют*. А потом застройщику

еще надо получить доступ к этой земле, еще надо пройти многочисленные экспертизы, согласования и т.д. Правда, сейчас принят очень хороший закон, и перестраивается вся система государственной экспертизы проектной документации — она отныне будет единой. Однако провести реформу одним принятием закона невозможно, ведь предстоит произвести множество организационных действий, и без государственного участия здесь не обойтись.

А по поводу рисков увеличения собственников жилья скажу, что, на мой взгляд, это огромные риски. Именно поэтому у нас было предложение (оно нашло отражение в Жилищном кодексе, но его реализация, по решению Конституционного суда, была отложена до 1 января 2010 года) запретить дальнейшую бесплатную приватизацию жилья. Во-первых, мы «вымываем» муниципальный фонд, и у нас не остается муниципального жилья, которое можно предоставлять в качестве социального. В конечном счете мы вынуждены будем его строить. Во-вторых, создаем слой «бедных собственников». Это серьезная проблема. Скажем, налог на недвижимость ввести нельзя, потому что как же его будет платить бабушка, занимающая квартиру на Тверской в Москве, которая стоит миллион долларов? Столько социальных проблем сразу возникает, что не дай Бог.

### ***Виктор Полтерович:***

Позвольте, я тоже отреагирую на вопрос относительно спроса и предложения. У нас на рынке жилья наблюдается пирамида. Жилье пользуется таким спросом в значительной степени из-за того, что это актив. Чем быстрее растут цены, тем больше спрос на жилье. Точно так же спрос на актив: с увеличением темпа роста его цена увеличивается. Но эта пирамида рано или поздно рухнет. Что тогда обнаружится? Обнаружится, что на элитное жилье у нас нет покупателей, а на жилье среднего типа нет спроса. Проблема спроса остается. И не появится производитель дешевого жилья, если он не видит на него спроса. Значит, строительно-сберегательные кассы должны создать этот диапазон спроса, тогда появятся и производители. Хотя, конечно, производителя надо на начальных стадиях тоже дотировать. В Германии ровно это и происходило. После войны там не только возникли ССК, там были серьезные дотации для производителей дешевого жилья. Это нужно делать и у нас.

Теперь относительно результата приватизации — отсутствия социального жилья. Это результат бездумной приватизации, следствие заблуждения, согласно которому надо все приватизировать. В результате по показателю доли приватизированных квартир мы обогнали рыночные экономики. Сейчас действительно ничего не остается, кроме как строить социальное жилье. Это выглядит очень странным, но, тем не менее, ничего не сделаешь. И очень важно запомнить этот урок: мы не живем в американском «сегодня».

***Евгений Ясин:***

Я позволю себе тоже сделать одно замечание, потому что вопрос действительно важный. С моей точки зрения, важны два момента. Первое. Нужно иметь в виду, что колоссальное удорожание недвижимости в значительной степени было связано с процессами, которые происходили в российской экономике очень далеко от жилищного рынка. Прежде всего, это характер изменения спроса на деньги. Была ситуация, когда до 2003 года равномерно нарастал инвестиционный спрос. Все было нормально. В какой-то момент у нас началось сильное давление на бизнес, и инвестиционный спрос стал падать. Даже не инвестиционный, а спрос сектора предприятий стал падать. В ответ появился большой потребительский кредит, он пошел резко в гору. Он позволял банкам находить новые ниши в сфере, где они могли зарабатывать. Мне кажется, вещь это очень существенная, и ее списывать со счета нельзя. Даже если банк непосредственно ее не чувствует, настороженность бизнеса сохраняется. У меня был разговор на эту тему с Андреем Леонидовичем Костиным, и он сказал: «Да, нет, это все давно уже прошло». Может, и прошло, но в тот момент это сыграло очень важную роль. И второе. Мы изучали жилищный рынок. Значит, это рынок, который совершенно открыт для конкуренции. Он не имеет совершенно никаких специфических черт. Но, тем не менее, в наших условиях он обладает такими чертами. Во-первых, предельная монополизированность, т.е. заказы в регионе постоянно получают 3-4 организации, которые имеют связи в местной администрации. Во-вторых, именно переплетение с местной администрацией позволяет чиновникам получать откаты. Эта сфера очень криминальная. Поэтому, если даже вы будете сколько угодно увеличивать спрос, все равно будут расти цены на жилье, и доходы будут доставаться тем ребятам, которые в этой схеме завязаны. Вот такая картина. Что нужно сделать для того, чтобы как-то с этим справиться? Я готов и это обсуждать, но это немножко за пределами нашей сегодняшней темы.

***Дмитрий Катаев:***

Евгений Григорьевич, не могу согласиться, что это за пределами сегодняшней темы. Другие способы приобретения жилья.

***Евгений Ясин:***

Мы говорим не о других способах приобретения жилья, а о решении проблем жилищного рынка.

***Дмитрий Катаев:***

Смежные вопросы. Только что в ответе на вопрос Надежды Борисовны прозвучало, наконец, слово «земля» и «земельный участок». А мне кажется,

что это одно из ключевых слов. У меня вопрос к Надежде Борисовне, а потом небольшая реплика. Вот вопрос, Надежда Борисовна. Вы, когда выстраивали оценки доступности и прочие очень интересные оценки, учитывали три фактора: первое — наличие у семьи не только живых денег, но и уже существующего жилья как стартового капитала; второе — возможность, хотя бы потенциальную, теоретическую, законодательную включить в этот стартовый капитал долевую собственность на землю и потом на этой земле реконструировать, строить, получать доход; и третье — политическая сторона, т.е. возможность реализовать эти моменты?

***Надежда Косарева:***

Формально эти статистические показатели тем и привлекательны, что они базируются на данных Росстата, т.е. их может посчитать любой. Здесь нет данных специальных обследований. Далее, на основе этих показателей по единой методологии можно проводить межстрановые сравнения. Поэтому короткий ответ на ваш вопрос — нет, мы не учитывали наличие другого жилья. Но это говорит о том, что мы весьма существенно занижаем наши оценки, потому что рассматриваем исключительно возможность приобретения семьей из трех человек стандартной квартиры площадью 54 м<sup>2</sup>. А если у нее эти 54 м<sup>2</sup> уже есть, и ей нужно еще 20?

Что касается долевой собственности, то здесь сложнее. Речь идет о многоквартирных домах, но пока нет широкой практики оформления долевой собственности на землю под многоквартирными домами, а в Москве, как известно, вообще принято просто возмутительное решение ограничивать земельный участок периметром дома. Но даже если удастся прорваться сквозь эти препоны, то с долевой собственностью все равно ничего делать нельзя до тех пор, пока не будет снесен дом, поскольку общее имущество не подлежит отчуждению. Так что земельный участок — это омертвленный капитал на то время, пока существует многоквартирный дом.

***Дмитрий Катаев:***

А то, что земля теоретически может быть стартовым капиталом, но, как Вы только что сказали, близок локоть, да не укусишь? Ведь это значит, что наша задача, в том числе и экспертного сообщества, и политических сил, этот вот путь решения жилищной проблемы пробивать, а не мириться с положением вещей?

***Надежда Косарева:***

Проблема даже не в чиновниках, которые будут чинить всяческие препятствия, на них в суд можно подать. Проблема в деньгах — требуется заплатить за формирование земельного участка и проведение кадастрового

учета, и заплатить немало. Но если жильцы дома готовы собрать необходимые деньги, то, после того как будет сформирован земельный участок и проведен кадастровый учет, они сразу становятся собственниками этого земельного участка, и никто им не сможет помешать.

### ***Леонид Анучин:***

Меня заинтересовала цифра 4,7, которая показывает, насколько реально человеку купить жилье. Соответственно, насколько я понимаю, стоимость жилья определяется двумя основными факторами, его удобствами и, соответственно, возможностями заработка. Исходя из этого, у нас страна достаточно фрагментирована. Существуют такие регионы, как, допустим, Москва, Санкт – Петербург, какие-то центры регионов, которые позволяют получить достаточно высокие заработки. И, соответственно, существуют какие-то территории, которые совершенно лишены промышленности, и там условия обитания для покупателей квартир несколько уступают. Вообще, если говорить оценочно, в Москве квадратный метр стоит 4000\$, соответственно, если брать какой-то районный центр, то там уже речь идет о тридцатикратной разнице, т.е. там уже не 4000\$, а 4000 рублей. И, соответственно, стоит каким-то образом давать не среднюю температуру по больнице, а структурировать по субъектам федерации, экономическим зонам.

### ***Надежда Косарева:***

Американские риелторы в шутку говорят, что цена жилья зависит не от двух, а от трех факторов — location, location, location. Потому что именно местоположением жилья определяется возможность человека работать и учиться, и доступность социальной инфраструктуры. Поэтому, конечно, не существует страновых рынков жилья. Однако, приходится делать все эти допущения, потому что муниципальная статистика слабо развита, и единственный уровень, на который я сегодня могла спуститься, это уровень субъектов Федерации. А ведь рынки жилья всегда локальны в рамках какого-то одного поселения.

Безусловно, нужно все это изучать дифференцированно, но, повторю, нам катастрофически не хватает статистики — нет данных о ценах на жилье. То, что дает Росстат, очень далеко от того, что нам хотелось бы иметь, но другого нет. Если бы у нас уровень развития статистики был сопоставим с уровнем Соединенных Штатов, то мы делали бы хорошие локальные исследования.

### ***Елена Коновалова:***

Вопрос вот какого плана: скажите, пожалуйста, уважаемые участники этого семинара, на ваш взгляд, что же сегодня все-таки сдерживает развитие

строительства доходного жилья, доходных домов, если принимать во внимание статистику развитых стран, которая дает такое соотношение: 70% это наемное жилье, и только 30%, даже 20%, это жилье в собственности. Учитывая вот это соотношение, что же у нас сдерживает эти процессы?

***Надежда Косарева:***

Коротко повторю, что сейчас, на мой взгляд, это финансово невозможно. Такие инвестиционные проекты будут убыточными. Им придется конкурировать с арендным жильем, которое сдают в наем физические лица, не нуждающиеся в возврате инвестиций, потому что они получили это жилье без инвестиционных вложений. Пока они его сдают, для них любые полученные деньги — это прибыль. В Москве, по моим оценкам, аренда жилья в два раза ниже той, которая нужна для инвестиционной доходности.

***Виктор Полтерович:***

Да, это, наверное, тот редкий случай, когда я с Вами, Надежда Борисовна, соглашусь. Нынешняя нехватка социального жилья — результат неверной стратегии реформ. И это еще один аргумент в пользу нашего тезиса о том, что строительно-сберегательные кассы нужно было внедрять в середине 90-х.

***Евгений Ясин:***

По-моему, «Инвестсбербанк», в состав совета директоров которого входил Николай Яковлевич Петраков, существует, по крайней мере, с 1994 года.

***Виктор Полтерович:***

Сейчас в Думу вот-вот должен быть внесен закон о строительно-сберегательных кассах. Его стараются отфутболить. Конечно, закон не совершенен, он требует целого ряда поправок. Но, тем не менее, основная причина сопротивления — это непонимание. Банковское сообщество думает, что строительно-сберегательные кассы представляют для него опасность, потому что субсидии будут выдавать в качестве премии на стройсбережения, а не на первоначальный взнос, который способствует обращению за кредитами к банкам. В действительности, если иметь в виду горизонт немного выше, чем три года, то можно сообразить, и мы это показываем, что внедрение строительно-сберегательных касс банкам не повредит, а, наоборот, поможет, создаст базу для их настоящего развития. Как и в случае с приватизацией жилья, основное препятствие для правильного принятия решений — ошибочная идеология.

***Андрей Сучков:***

Ранее я уже упоминал банки, специализирующиеся на строительных сбережениях. Суть вопроса в следующем. В 90-х годах экономическая ситуация в России не позволяла реализовать подобную схему. Но, что интересно, как только у нас начался процесс принятия закона о строительных сберегательных кассах, как только на горизонте замаячила возможность бюджетной поддержки, тут же в Москве появилась «Баушпракасса Швэбиш Халль» — одна из крупнейших строительных сберегательных касс Германии, которая получила значительные прибыли на реализации проектов в той же Чехии. Они и ко мне тоже пришли, я им задал совершенно прямой вопрос, что они хотят. Они хотят получить бизнес и часть этих бюджетных денег, что абсолютно неизбежно. Но многие из наших банков не понимают всех преимуществ этой схемы. Потому что мое предложение было такое — вместо того, чтобы развивать немецкий банк за счет российского бюджета, пусть наш государственный банк получит эти бюджетные субсидии. Правильно ли это, когда сегодня мы кредитруем, а кредитуем мы немало. Мы выдаем более 100 млн. долларов долгосрочных кредитов в месяц за счет собственных средств и за счет средств, которые мы привлекли с мировых рынков по достаточно низкой цене, поэтому у нас есть возможность снижать ставки.

***Виктор Полтерович:***

Кредитуете 10% наиболее богатых.

***Андрей Сучков:***

Такой подход тоже не совсем верен. Я как банковский практик могу с уверенностью сказать, что степень проникновения банковских услуг среди российского населения растет. Это постепенный, плавный процесс. Если раньше мы действительно кредитовали наиболее богатый сегмент среднего класса, то сегодня, между прочим, значительную часть заемщиков у нас составляют бюджетники. Особенно в регионах, где они получают сегодня очень неплохую зарплату и имеют возможность с учетом региональных цен взять у нас кредит и купить квартиру.

***Виктор Полтерович:***

Есть же простые расчеты. Значит, могут купить на вторичном рынке.

***Надежда Косарева:***

А на первичном рынке никто и не продает готовые квартиры.

***Евгений Ясин:***

Я недавно написал брошюру, посвященную политической экономии реформы ЖКХ, там эти цифры приведены, там видно, что ни в одной стране, которую я смотрел, по крайней мере, доля арендаторов не превышала 40%. Самая большая доля — 40%, это в США. Правда, там практически никаких других, кроме собственников, нет. Но там 4-5% — это субсидированное муниципальное жилье. И все. Там самая простая структура.

***Ирина Роговая:***

Мой вопрос, насколько я поняла, вяжется и с последним, и с предыдущим. Я сразу прошу прощения, если вопрос окажется некорректным, но, тем не менее, очень интересно услышать ваш комментарий об особенностях локальных строительных рынков. В начале этого года Правительство Московской области, например, не самый бедный регион России, приняло закон об отборе муниципальных образований для реализации программы «Жилище». В каждом регионе существуют свои методики, в частности, в Московской области методика такова: 60% за счет семьи-участника программы, 30% за счет субсидий, муниципальных дотаций и т.д., и только 10% федеральный бюджет. Так вот, были проведены расчеты, исследования, и только 50 из 70 муниципальных территорий в Подмоскovie были отобраны для участия в программе «Жилище». Вопрос короткий: что делать с остальными 20, есть ли какой-то ответ с точки зрения мировой практики по поводу отбора территорий для участия в государственных программах? Второй вопрос, о чем говорили здесь, аренда. Если все-таки будут строить доходные дома, а не квартиры на продажу, как это решит проблему людей, которые отсекаются и вообще никак не могут попасть в эти программы? Спасибо.

***Андрей Сучков:***

Я не могу ответить на этот вопрос предметно. Единственное, что я могу сказать совершенно точно, что, как говорит теория, любая социальная поддержка изначально, по своей сути, не справедлива и справедливой быть не может. Если мы кому-то что-то даем, то мы либо размазываем совсем тонким слоем, и кому-то чего-то не хватает, либо выделяем какую-то группу, определение которой всегда бывает достаточно субъективным. Решить вопрос справедливого распределения ресурсов в рамках государства и бюджета невозможно. Это можно сделать только на основе рыночных механизмов. Когда у субъектов рынка будет собственная материальная заинтересованность, они будут получать от этого прибыль, ресурсы дойдут до каждого. У меня глубокое убеждение, что государство в принципе до каждого дойти не может, оно на это не способно, но должно создать соответствующие условия.

***Надежда Косарева:***

Напомню только о федеральной программе поддержки молодых семей. Ее условия: 10% федеральных средств при 30% регионального или муниципального финансирования. На таких условиях, когда Федерация помогает мало, все федеральные деньги выбираются. Если же федеральных средств будет, скажем, 50%, а человеку вообще ничего не придется платить, то выстроится очередь за субсидиями на 10 лет, как за муниципальным жильем. Пока, повторю, такое соотношение позволяет молодым семьям с небольшой поддержкой улучшить свои жилищные условия. Когда эти деньги перестанут выбираться, значит, пора увеличивать размер поддержки.

***Виктор Полтерович:***

Моя реакция очень проста. Программа субсидирования, которая заложена в этом проекте, в высшей степени неэффективна. Без субсидий обойтись нельзя. Я с Андреем Юрьевичем совершенно согласен — в идеальной экономике должен быть идеально работающий рынок и не должно быть никаких дотаций. Но такого нет даже в самых развитых системах, потому что всюду наблюдаются многочисленные варианты несостоятельности рынка (market failure). Важно выбрать эффективный способ субсидирования. Такой, чтобы он не был, по возможности, коррупционен, чтобы не было произвола. Так вот, правила, которые заложены в этом проекте, допускают произвол. Кроме того, есть очень важный принцип эффективного субсидирования: оно должно стимулировать активность субъектов субсидирования, заставлять их что-то делать. Строительно-сберегательная касса это одна из таких форм.

***Евгений Ясин:***

Пожалуйста, последний вопрос.

***Вопрос:***

Правильно ли я понимаю, что ипотека упирается в инфляцию? Если так, тогда что мы обсуждаем?

***Андрей Сучков:***

Безусловно, и ипотека, и не только ипотека, в конечном итоге все упирается в инфляцию.

***Вопрос:***

Тогда что мы обсуждаем? Зачем мы тогда все это обсуждаем? Цель обсуждения?

***Андрей Сучков:***

Когда мы 15 лет назад начинали развивать ипотеку, инфляция у нас была 20% в месяц, и мы ездили и убеждали банки выдавать ипотечные кредиты. Тогда мы не могли себе даже представить уровень инфляции 10% годовых. Хотя, безусловно, это тоже много, но с такой инфляцией могут успешно справляться и граждане, и банки. Поэтому ипотека у нас развивается очень быстро, просто фантастическими темпами. Бурный рост начался в позапрошлом году, продолжился в прошлом, в этом году ожидается примерно то же самое. Растет и охват населения, хотя, конечно, до малоимущих слоев населения банковские услуги еще не дошли, и их поддержка — задача государства. Но следует отметить, что имущественная планка постепенно снижается.

***Виктор Полтерович:***

Можно сказать по поводу инфляции? Вообще говоря, министр финансов и министр экономики должны говорить: «У нас очень высокая инфляция, и мы хотим ее снизить». Однако, есть довольно много исследований, показывающих, что зависимость экономического роста от инфляции не монотонна, она носит пороговый характер. Если инфляция выше определенного предела, это плохо для роста, а если ниже, то дальнейшее ее снижение не имеет смысла. Я думаю, что инфляция в районе 8-9% — это оптимальная инфляция для нашей институциональной системы. И снижать ее смысла не имеет. Кстати, в Чехии в момент старта строительных сберегательных касс темп инфляции составлял 21%, в Словакии — 23%, а в Венгрии — 18%. Это не помешало успешному внедрению строительно-сберегательных касс. Потом инфляция снижалась довольно быстро, но начало было именно такое. Бесспорно, инфляция создает определенные трудности, но не является непреодолимым препятствием.

***Надежда Косарева:***

На ипотеку на самом деле влияет не инфляция, а стоимость денег. Мы привыкли думать, что эта стоимость не может быть ниже инфляции, а ведь мы с вами живем в условиях негативной, отрицательной стоимости денег, и сейчас заимствования АИЖК, которые только что сделаны для выкупа ипотечных кредитов, привлекались под 7,5% годовых.

***Евгений Ясин:***

Но все равно где-то это зависит от уровня инфляции. Чудес не бывает.

**Надежда Косарева:**

Но ниже инфляции...

**Евгений Ясин:**

Это потому что они в течение многих лет устанавливали отрицательные ставки по депозитам. Я хочу обратить ваше внимание, в прошлом году впервые ставка по депозитам в большинстве банков стала выше уровня инфляции. После того, как у нас инфляция в прошлом году стала 9%. Я боюсь, что наши банки могут предпринять такой маневр и снова уйти в ту зону, где они так хорошо жили в последние несколько лет. Мое мнение такое: и первый метод, и второй метод, и другой метод, они все в определенном смысле ограничены инфляцией. Если вы имеете инфляцию больше двузначного числа, значит практически развить методы долгосрочного кредитования нет смысла. Все, вопрос закрыт. Может быть, несколько большая гибкость имеется у немецкого метода, но все равно, если у вас инфляция двузначная, или где-то в зоне 9%, это самое большое ограничение. Если вы, конечно, не имеете такую ситуацию, когда банки могут привлекать вклады населения под отрицательный процент. Это просто «дурное» население, у которого, как бы Вы сказали, Виктор Меерович, еще какие-то старые институты, оно плохо соображает, не ориентируется в новой обстановке и мается дурью. Но, правда, люди уже поняли, что под подушкой держать деньги не следует. А куда нести? Да просто некуда. Нет, есть куда — недвижимость, драгоценности, антиквариат и т.д., но это не всем по карману. Кто-нибудь хочет выступить? Время у нас вышло, поэтому коротко.

**Владимир Гимпельсон:**

Прежде всего, я хотел бы выразить свою благодарность всем выступавшим. Лично мне было очень интересно. Но меня не покидает ощущение того, что проблема предложения выпадает из обсуждения проблемы доступного жилья. Я понимаю, что она политически очень сложна. У каждого рынка есть две стороны – спрос и предложение. Очень часто, когда на одной стороне много политических барьеров, весь акцент переносится на другую сторону. Я специалист в области рынка труда. Например, в Европе в этой сфере все проблемы в основном на стороне спроса. Когда оказываешься на какой-нибудь большой европейской полу-политической конференции на эту тему, все говорят о предложении. Спрашиваешь: «Вы говорите, что проблемы на стороне спроса, а предлагаете меры на стороне предложения. Почему?» Отвечают: «Но хоть что-то же надо делать». Это напоминает того пьяного, потерявшего кошелек, который ищет под фонарем: ищет не там, где потерял, а там, где светло. Так и здесь: все признают проблемы предложения, но говорят только о стимулировании спроса. Но цены-то высокие из-за того, что спрос есть. Понятно, что в сфере предложения — жуткая коррупция, масса

проблем, разного рода проблем, но если их не обсуждать, если жилья не будет становиться больше, то, мне кажется, ничего мы не решим.

Теперь второй момент. Мне кажется, что в дискуссии по проблеме жилья есть имплицитное предположение о том, что люди покупают себе жилье один раз и на всю жизнь. Но это совсем не так, и в дальнейшем это будет еще больше не так. С ростом доходов люди склонны менять жилье, менять место жительства. Само жилье прежней постройки обесценивается, морально устаревает и т.д. Т.е. жилья нужно будет все больше и больше, нового и разного жилья; жилье должно не только вводиться, но и выводиться. Это означает, что мобильность людей по жилью будет возрастать.

Покупка жилья — это всегда очень долгосрочная инвестиция. Чтобы семья пошла на такое решение, у неё должен быть очень длинный горизонт, горизонт в отношении страны в целом, горизонт в отношении самой этой семьи в целом, их доходов, перспектив жизни в этом населенном пункте и т.д. Когда в Западной Европе или в Америке относительно молодые люди покупают через ипотеку жилье, они явно или неявно исходят из того, что их доходы будут расти до наступления пенсионного возраста. Доходы же — это у большинства, в основном, заработная плата, которая возрастает примерно до возраста выхода на пенсию, после чего они начинают падать. А в какой возрастной группе у нас пик доходов? Это 27-28 лет. Доходы в старших доходных группах меньше, чем в этой группе. Это означает, что если я сегодня покупаю жилье с помощью ипотеки, то должен понимать, что с какого-то момента мои доходы будут падать. Мало того, что я сам влезаю в большую долговую кабалу, в перспективе эта кабала будет еще больше, а может быть, и перейдет моим детям. Учитывая неопределенность, которая у нас есть в стране в целом и на рынке труда, а также крайне ранний возраст выхода на пенсию, это очень опасное и очень серьезное решение. Вот Надежда Борисовна показала замечательный график о том, как приобретение жилья связано с заработной платой. Мы сегодня все испытываем эйфорию о том, как у нас растет заработная плата. Но чем все это может закончиться, никто не знает. Наш рынок очень просто реагирует на любой кризис — зарплата обваливается сразу. Т.е. здесь столько неопределенности, здесь столько опасности, что — кроме 10 децильной группы — для всех остальных влезать в это вообще в какой-то степени безответственно. И мне кажется, что это тоже один из аспектов проблемы доступности «доступного» жилья. Спасибо.

***Александр Веселовский:***

Несколько содержательных моментов прозвучали после оглашения основных тезисов, в частности, от Надежды Борисовны. Вот эти данные, что по доле собственников жилья, по доступности жилья мы достаточно далеко продвинулись и достаточно близки с Америкой или Европой. Мне

представляется, что за тем, что есть в Америке в отношении собственности жилья, картинка содержательная. Если говорить о сравнении с Россией, то здесь, в общем, надо поумереннее говорить о том, как у нас все замечательно. Потому что если посмотреть на объемы... Америка это система, где жилищный рынок функционирует очень долго, этот рынок очень силен, и там все процессы совсем на другой стадии в стоимостном выражении. Если проанализировать, что есть на рынке там, то по сравнению с нами будет меньше оптимизма. Надежда Борисовна сказала, что анализ жилищного рынка — специфическая вещь, и когда академики занимаются этим, это очень сложно анализировать, потому что жилье — продукт, который сильно зависит от местоположения, и статистика мало что цепляет. Вот, в частности, слова Андрея Юрьевича о стопроцентном росте цен на жилье подразумевают, что это московская статистика, потому что Россия сейчас — это Москва и вся остальная территория. Очень большой контраст. Российский рынок — это преобладающая часть собственников, и там ничего не движется. Люди владеют, и у них нет планов переезжать. И нет денег на то, чтобы двигаться. И есть большой кусок, которые молодые. С содержательной точки зрения статистически рынок отслеживать сложно, но включение квартир, которые находятся в этом пуле неактивных, в рыночные процессы, это и будет движение, развитие в сторону рынка, который полноценно позволит обеспечить и принести какой-то значимый плюс.

### *Дмитрий Катаев:*

Возвращаясь к своему вопросу, я хотел бы сказать, что очень большую роль играет то, что мы сейчас живем в переходном периоде. Необходимо и в законодательстве, и в практике учитывать сложившиеся отношения, которые в свое время не были формализованы. Вот собственность на землю. Я живу в доме, живу в нем 15 лет, федеральный закон провозглашает мою собственность на землю, но мне говорят: «А вот граница не обозначена». Ну, так обозначьте, или установите срок, в течение которого вы обязаны обозначить. Но этого нет, это оттягивается специально. Значит, нужны такие подвижки, в общем-то, формально не большие, чтобы то, что было закреплено за предыдущее десятилетие, стало реальной собственностью. Институт собственности у нас очень слаб. И когда она стала собственностью, нужно чтобы эта собственность была гарантированная, чтобы не пришел медведь и не сказал, что он будет здесь жить. Вот основные наши проблемы, которые, по-моему, тормозят сейчас развитие.

Сейчас любая попытка реконструкции дома или микрорайона с приращением жилой площади встречает сопротивление жителей. Потому что это они должны бы быть собственниками земли, инвестировать эту свою собственность и получать значительную часть земельной ренты, дохода от инвестиций, пусть даже поделившись с городом в качестве компенсации за увеличение нагрузки на инфраструктуру. Кроме того, недвижимость без

собственности на землю — ненадежный объект для долгосрочных инвестиций, особенно в неправовом государстве. Однако строительная олигархия саботирует земельные права жителей, присваивает земельную ренту, оставляя крохи городу и жителям. Сопротивление жителей и рискованность инвестиций тормозят строительство и реконструкцию. Если же жители сами станут инвесторами (разумеется, с привлечением профессиональных корпораций развития территории), то на рынок поступит гораздо больше жилья, предложение резко возрастет, и жилье станет гораздо доступнее. Таким образом, четыре стратегических задачи — решение проблемы доступного жилья, развитие жилищного самоуправления, капитальный ремонт жилищного фонда и решение задач энергосбережения — упрутся в становление института собственности в ЖКХ.

### ***Евгений Ясин:***

Два слова в заключение. Прежде всего, хочу поблагодарить всех выступавших. Мне кажется, была весьма оживленная дискуссия. Большая часть дискуссии прошла прямо за столом панели, и в этом есть свои преимущества. Но есть и некоторые недостатки, потому что так получилось, что мы сконцентрировались в основном на сопоставлении двух методов формирования средств на приобретение жилья, повышения его доступности. Если вы применяете какие-то кредитные формы, значит, вы позволяете людям получить жилье раньше, чем они на это заработают. И, в общем, в значительной степени эта фаза развития рыночной экономики у нас в стране уже близка. Это связано, прежде всего, с формированием современной финансовой системы, которая позволяет либо сберегать, становиться инвесторами, либо брать кредиты и таким образом создавать или превращать в активы те ресурсы, которые население до сих пор не воспринимает как активы. Это, так сказать, чрезвычайно важное и позитивное развитие. Но что лично меня беспокоит? Меня беспокоит то обстоятельство, что у нас в обществе очень плохая социальная установка. Я специально обратился к данным World Value Survey и посмотрел там показатели доверия. Доверие, как вы знаете, один из самых главных показателей социального капитала, в неком смысле представление о той социальной ткани, которая превращает кучу людей в общество. Доверие горизонтальное, т.е. доверие между людьми, при опросе из пяти возможных ответов, по сумме двух положительных (да и скорее да), при такой шкале Россия со своими 38% находится в самом конце списка. Позади нас находится только Южная Африка и Нигерия. Если мы берем доверие к публичным институтам, то мы тоже в самом конце. Правда, компания, в которой мы оказались, чуть-чуть лучше, потому что там недалеко от нас Германия и Япония. Но у каждой из этих стран свои проблемы, так сказать, имеются в этих странах некоторые проявления национального кризиса. Если мы берем государственные институты, то самые высокие показатели в Китае, потому что там всем все нравится. В западных же странах недоверие к институтам законодательной и

исполнительной власти, партиям, профсоюзам сочетается с очень высокими уровнями доверия к правосудию и полиции. Это интересно. Я так думаю, что каждый гражданин США или других западных стран с охотой критикует правительство, с охотой высказывается в отношении законодательных органов, но суд и полиция пользуются высоким доверием. В связи с чем я это говорю? Надо создавать в обществе атмосферу доверия, потому что это становится препятствием для развития. Как? Один из самых тяжелых факторов — это большой разрыв между бедными и богатыми, причем этот разрыв растет. Что вы ни возьмете, любой показатель в последние годы, начиная с 2000-го, в период роста, тоже можно понять, почему. Но учитывая то, что у нас перед этим произошел колоссальный скачок, это такой фактор, который мы должны учитывать. Кроме того, некоторые люди, которые теперь вполне благополучны, могут критиковать правительство и т.д., но на самом деле они оказались в другой реальности, они уже могут критиковать законодательную и исполнительную власть. Для них это важно. У других совершенно иные ценности, другая среда. Мы говорили о Москве и о всей остальной России. Да, там все совершенно по-другому. Скажем, малые города и села — это просто другая страна. Если города, в которых больше 500 тыс., это еще кое-как, то там дальше просто никаких перспектив. Это другая культура. Вот в Индии есть такое понятие. У нас их не так много, 12-15 млн. человек. Исключенных, это те, кто ни на что не могут рассчитывать, — 400 млн. Это слой, который имеет душевой доход ниже уровня жизни и немного выше. Значит, их много, примерно 60% населения, и они в принципе не видят никаких перспектив в своей жизни. Для молодежи это ужасно, потому что они не могут не искать свое место в жизни, они не могут быть пассивными. Значит, мы сталкиваемся не просто с экономическими проблемами, мы сталкиваемся с социальными проблемами очень серьезного характера. И самое главное, что это происходит уже долго. Если вы вступали в кризисный период в молодом возрасте, а сейчас уже прошло 20 лет, и у вас никаких перспектив нет. По крайней мере, дети этих людей будут заниматься бандитизмом, или искать другие способы поиска места в жизни. Эти вопросы мне кажутся важными. Почему я это связываю с жильем, в особенности, кстати говоря, с небольшими домами на земле, где можно получить кусок земли и т.д. Это изменение всей психологии людей. Это появление другой культуры. И, с этой точки зрения, я дальше пытаюсь смотреть просто как экономист. Ведь, в конечном счете, расширение количества ипотечных кредитов... Что важно? Насколько это доступно. На сколько лет вы даете кредит? 30 лет. Какой процент? Если мы создаем условия, когда человек чувствует, что это ему по силам, значит, для него это становится решением вопроса. У американцев было именно так. Америка в 30-е годы была страной довольно олигархической, Рузвельт вел борьбу с олигархами. В конце концов, они получили изменившуюся страну, после того, как реализовали программу строительства этих загородных домов из фанеры. И это была на самом деле очень серьезная революция в Америке. Честно говорю, мне очень хочется, чтобы мы пережили что-то подобное. И поскольку вопрос именно в

размерах процента и сроке кредита, надо думать, как их обеспечить. Ныне коммерческие условия такие: вы сегодня можете дать процент, только выше инфляции, а она высокая, значит, снижать ее надо обязательно, 8% слишком много, сойдемся на 5%. И первоначальный взнос... Надо найти способ. Я бы поставил вопрос так, что нужна некая программа инвестиций, но инвестиций не в железки, не в строительство, а в институты. Что такое американская система? Вيني Мэй — государственное агентство. Если такая либеральная страна, как Америка, может решиться на это, так нам тоже можно что-то такое сделать, потому что проблема, с которой мы сегодня сталкиваемся, с учетом социальных моментов, просто так не будет решаться. Я бы дал государственный кредит в 5-7 млрд. долларов, чтобы расширить ипотеку для бедных. Мне кажется, здесь есть серьезный вопрос для нас. Я бы подумал об этом.

И последнее замечание по поводу того, как нам решить проблему предложения, о чем меня предупредила Надежда Борисовна. Проблему предложения, как ни странно, не решить без местного самоуправления, без демократизации, без того, чтобы вопрос о том, что делать в своем районе, какие налоги собирать и на что тратить собранные деньги, стали бы решать жители этого региона. Это как раз вопрос доверия по горизонтали. Понимаете, если мэр или глава администрации зависит только от верха и оттуда получает все деньги, то зачем ему они, эти избиратели, он на них не обращает внимания, и они на него не обращают внимания. Живут по-своему, их невозможно собрать в ТСЖ, вообще ни на что нельзя подрядить. Жизненно важные вопросы, влияющие на их быт, заставляют людей по-другому к этому относиться. Кстати, я сторонник такой идеи, чтобы при всей демократизации и прочее были увеличены возможности аренды. Вот почему я хотел, чтобы здесь выступил Сергей Евгеньевич Журавлев, с идеей доходных домов. К сожалению, он не пришел. Я не стал бы давать квартиры просто так, я бы стимулировал строительство таких домов в частной собственности, потому что мне очень нравится американская система по одной простой причине: там есть собственники либо семейных домов, либо доходных домов. Такой системы, как у нас, когда все квартиры приватизированы, а все дома в муниципальной собственности, нигде нет, даже в Скандинавии. Это такая запутанная система, что даже Косарева не знает, как из нее выбраться. Спасибо большое.