

Программы ипотечного кредитования как драйвер модернизационного развития¹

Л.Н. ОВЧАРОВА

Ориентация на модернизационное развитие и расширение ипотечного кредитования определены как приоритетные задачи на ближайшую перспективу. Какой синергетический эффект возможен у этих векторов роста? – рассмотрению этого вопроса и посвящена данная статья, базирующаяся на результатах совместных исследований с Агентством по реструктуризации ипотечных и жилищных кредитов. Специализированные ипотечные программы, ориентированные на содействие трудовой миграции и выравнивание уровня и качества жизни лиц трудоспособного и пенсионного возраста, рассматриваются как драйверы модернизации. Предпринята попытка оценить масштаб и структуру потенциального спроса на новые ипотечные продукты. Самостоятельным фокусом обсуждения стал анализ влияния кризиса на платежеспособность ипотечных заемщиков.

Ключевые слова: доходы домохозяйств, занятость, ипотечное кредитование, модернизация, заработная плата, трудовая мобильность, обратная ипотека

Ипотечное кредитование и модернизация

Насколько обосновано обращение к ипотечным инструментам в контексте расширения социальной базы модернизации? Прежде чем отвечать на данный вопрос, следует определиться с дефиницией понятия «социальная база модернизация». Философской и концептуальной сущности модернизационных процессов посвящено немало научных монографий и статей, но большинство авторов придерживаются точки зрения, согласно которой они не сводится только к технократическим аспектам, а затрагивают базовые социокультурные отношения между рынками, государством, широкими слоями индивидов и домохозяйств, изменение которых приведет к повышению производительности труда, с одной стороны, и уровня и качества жизни, с другой.

В рамках обозначенного теоретического определения многообразие дискуссий о социальной базе модернизации все более четко сводится к конкуренции двух подходов – модернизация общества или формирование «сообщества модернизато-

¹ Статья подготовлена при поддержке гранта РГНФ № 11-32-03001

ров». Первое предполагает развитие институциональной социальной инженерии: реформирование ключевых социальных институтов, создание и развитие новой социальной среды, новых принципов и ткани повседневной жизни общества. Второй подход базируется на выделении «прорывных технологических направлений», создании для тех, кто в них работает, особых условий работы и жизни, поиска и сбора по всей стране существующих инноваторов – ученых, специалистов, менеджеров, творческих пассионариев. В первом случае речь идет о модернизации вширь, предполагающей распространение уже сложившихся в проектном режиме (т.е. доступных узкому кругу участников) экономических и социальных отношений, формирующих более высокий уровень и качество жизни, на широкие слои населения. Расширение линейки продуктов рынка ипотечного кредитования мы рассматриваем именно в данном контексте. Во втором случае – это модернизация вглубь и, вероятно, в проектном режиме или режиме формирования лучших практик в инкубационных условиях. Пример тому – стартовавший мегапроект «Сколково».

Почему институт ипотечного кредитования – драйвер модернизации? Вопрос не праздный и в первую очередь по двум основаниям: (1) какова связь ипотеки с производительностью труда (с повышением благосостояния она очевидна, т.к. в результате существенно улучшаются жилищные условия); (2) можно ли говорить о доступности ипотеки для широких слоев населения. Модель отношений, возникающих в случае ипотечного кредита, предполагает наличие достаточно высоких доходов на этапе вступления в кредитные отношения и мотивирует на поддержание их уровня на протяжении всего кредитного периода – это драйвер роста производительности со стороны предложения на рынке труда. Что касается доступности для широких слоев населения, то здесь пока больше вопросов, чем ответов. В настоящее время в отношениях жилищных и ипотечных кредитов находится не более 3% российских домохозяйств. Согласно данным репрезентативного выборочного опроса населения (РидМиЖ), проводимого Независимым институтом социальной политики на пике экономического роста (2007 г.), порядка 60% семей в принципе заявляли о том, что рассчитывают на улучшение жилищных условий, при этом четверть полагали, что смогут когда-либо решить эту проблему за счет безвозмездного получения жилья от родственников, и только 6,2% были намерены предпринять конкретные действия в ближайшие три года, в том числе половина из них заявляли, что рассчитывают взять ипотечный или жилищный кредит, а вторая половина будет полагаться на собственные ресурсы. Обозначенные перспективы расширения масштабов традиционной ипотеки трудно позиционировать как масштабный драйвер модернизации, но она может стать таковым, если, во-первых, распространится на более широкие слои населения, во-вторых, предложит новые по содержанию ипотечные продукты, способствующие модернизационному развитию.

Что касается расширения базы для традиционной ипотеки, то здесь перспективы понятны: каждое десятое домохозяйство, имея душевые доходы выше трех прожиточных минимумов, хотело бы улучшить жилищные условия и теоретически, по доходным характеристикам, может стать ипотечным заемщиком, но на практике – не в состоянии преодолеть доходный барьер, поскольку при получении

кредита речь идет о заработной плате, а не о доходах. Кроме отсутствия необходимых ресурсов, для большинства из них существенным барьером на вход в ипотеку являются сомнения и страхи, связанные с включенностью в такие модели кредитного поведения. Если откроются перспективы снижения издержек на приобретение жилья по ипотеке и возможности реструктуризации обязательств, платежных каникул в случае наступления определенных этапов жизненного цикла, связанных с рождением детей или потерей работы, то данная категория домохозяйств может стать потенциалом для роста группы ипотечных заемщиков. Профессионально-квалификационный портрет потенциальных участников традиционной ипотеки указывает на то, что в их числе широко представлены работники с высшим образованием, занятые в бюджетных секторах экономики. Эта же категория работников концентрируется и в группе с душевыми доходами в промежутке между двумя и тремя прожиточными минимумами. Если в ситуации ипотечного кредита удастся найти вариант распределения обязательств между государством и семьями бюджетных работников, то можно существенно продвинуться в модернизации ткани повседневной жизни: помимо увеличения группы ипотечных заемщиков, мотивированных на рост доходов и повышение производительности труда, это позволит повысить привлекательность занятости и качество предоставляемых услуг в образовании и здравоохранении без существенного роста издержек на заработную плату. Но в данном случае мы уже переходим к специализированным ипотечным продуктам, пока не представленным на российском рынке.

Анализ линейки таких продуктов на рынках стран постиндустриального развития позволил выделить те из них, которые работают на модернизацию, и в первую очередь речь идет о содействии решению жилищных проблем трудовых мигрантов. В этих странах практически не существует препятствий для трудовой миграции населения между городами. Ключевым вопросом для принятия решения о перемене места жительства является возможность улучшения условий труда и повышения трудовых доходов, а не возможность изменить жилье для проживания, при этом «квартирный вопрос» эффективно решается за счет развитого рынка аренды и/или отработанных кредитных процедур. Наличие инструментов, позволяющих обеспечить трудового мигранта и его семью жильем, позволяет, например, в США и ряде стран Европы гражданам изменять регион работы и проживания в среднем 5–7 раз в течение жизни. Модернизационное развитие предполагает появление большого количества проектов, приводящих к созданию значительного числа новых рабочих мест. Российская практика делового оборота в сфере недвижимости имеет короткий путь развития и нацелена главным образом на наличные денежные расчеты, что не позволяет гражданам осуществлять сделки с недвижимостью, разнесенные во времени, и еще больше усложняет межрегиональные сделки обмена жильем. Учитывая неразвитость и непубличность рынка жилой аренды и высокую долю собственников жилья в России, наиболее простым и наименее рискованным инструментом, позволяющим обеспечить трудовых мигрантов жильем в новом городе, может стать специальный продукт, призванный разрешить сложившиеся противоречия и опирающийся на залог имеющегося жилого помещения, т.е. ипотеку.

Вторая важная проблема модернизационного продвижения по пути постиндустриального развития – ликвидация различий в уровне жизни между домохо-

зайствами экономически активного населения и семей пенсионеров по старости. Преодолевается она за счет развития накопительной компоненты пенсионного обеспечения, трансформации накопленных в период трудовой деятельности материальных активов в ресурсы для текущего потребления и межпоколенной внутрисемейной поддержки. Разработка и внедрение инструментов ипотечного кредитования, позволяющих пожилым собственникам получать кредит под залог жилья, с выплатой кредита после наступления оговоренного события, начались в США в 1970-е гг., а сам продукт получил название «обратная ипотека». В случае традиционной ипотеки владелец жилья ежемесячно выплачивает кредитору проценты и часть основного долга, а в случае обратной ипотеки, напротив, кредитор выплачивает единую сумму или периодические платежи пожилому владельцу жилья. Сумма долга растет за счет процентов и погашается за счет продажи жилья после наступления оговоренного события. Возможен также вариант погашения займа без продажи жилья – самим заемщиком, либо его наследниками или родственниками.

Обратная ипотека обладает следующими преимуществами для заемщика: во-первых, стоимость жилья превращается в деньги, при этом владелец продолжает проживать в этом жилье; во-вторых, владелец жилья получает доступ к кредиту, который не нуждается в погашении на протяжении его проживания в данном жилье; наконец, обратная ипотека является кредитом без регресса. Таким образом даже в случае, если к моменту его погашения стоимость залога окажется ниже суммы выплат заемщику, в распоряжение кредитора переходит только сам залог, дополнительные выплаты от заемщика либо его родственников не требуются. Более того, в случае, если вырученная от продажи жилья сумма превосходит сумму долга, излишек возвращается заемщику либо его бенефициариям. Как правило, страхованием от перекрестного риска, т.е. риска кредитора понести убытки в такой ситуации, занимаются государственные финансовые организации. Доминирующее положение на рынке обратного ипотечного кредитования США занимает программа *HECM* (около 90% всех выданных обратных ипотечных займов), считающаяся наиболее надежной, поскольку страхование по ней осуществляется правительством США². К 2008 г. ее участниками стало более 308 тыс. пожилых домовладельцев, при этом в 2000-х гг. отмечен значительный рост популярности программы.

Возвращаясь к российской действительности, определим вектора развития ипотеки как инструмента расширения социальной базы модернизации: во-первых, за счет расширения возможностей входа в традиционную ипотеку; во-вторых, посредством вывода на рынок специальных ипотечных продуктов, адресованных целевым группам, не связанным с традиционной ипотекой, для которых ипотечный кредит расширяет доходные возможности. Каковы особенности текущего момента с точки зрения спроса на кредитные ресурсы в секторе домашних хозяйств, обусловленные долгосрочными векторами развития и последствиями адаптации к эффектам кризиса 2010 г.? Насколько спрос, предложение и институциональная среда современной России готовы к продвижению новых ипотечных продуктов? В 2010 г.

² Подробнее о программе *HECM* см. http://portal.hud.gov/portal/page/portal/HUD/topics/information_for_senior_citizens

анализу этих процессов была посвящена совместная научно-исследовательская работа Агентства по реструктуризации ипотечных и жилищных кредитов и Независимого института социальной политики³.

Информационная база анализа

Одним из основных информационных ресурсов исследования стал массив данных 2-й волны обследования «Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе (РидМиЖ-2007)», проведенного НИСП в 2007 г. по выборке 11117 домохозяйств и содержащего информацию об экономическом положении, демографическом составе и финансовом поведении российских домохозяйств накануне кризиса. Результаты данного опроса, репрезентативного на общероссийском и поселенческом уровне, позволяют оценить спрос на ипотечное кредитование на пике экономического роста. Надежность и адекватность первичных данных подтверждена результатами сравнения генерализированных социально-демографических характеристик с данными официальной статистики о половозрастном составе населения, размере и структуре домохозяйств [подробнее см.: Родители и дети 2007].

Информационным ресурсом, позволяющим со стороны спроса домашних хозяйств оценить перспективы внедрения инновационных для современной России ипотечных продуктов, стал социологический опрос 1200 домохозяйств «Ипотека и домохозяйства (ИДХ-2010)», проведенный в мае 2010 г. в городе Нижний Тагил, который был выбран как представитель моногородов с большим промышленным спадом в период кризиса. Опрос был организован НИСП и АРИЖК, проходил внутриквартирно и осуществлялся методом формализованного личного интервью. В анкету обследования вошли 6 основных разделов:

1. сведения о составе домохозяйства;
2. деятельность членов домохозяйства;
3. доходы, сбережения, трансферты;
4. жилищные условия, ипотека;
5. программа поддержки пожилых (обратная ипотека);
6. программа поддержки трудовой миграции.

В рамках данного обследования программа трудовой миграции была представлена следующим образом: предлагается занятость в другом населенном пункте и государство выкупит имеющееся в собственности жилье, чтобы можно было приобрести жилье на новом месте. Исследование позволило понять: заинтересует ли такая программа респондентов и в каких случаях; каковы возможности и ограничения участия со стороны домашних хозяйств. Обратная ипотека номинирована как возможность получить пожизненную ежемесячную доплату к пенсии в

³ Помимо автора в исследовании принимали участие: к.с.н., ведущий научный сотрудник НИСП А.И. Пишняк; старший научный сотрудник НИСП А.Я. Бурдяк; старший научный сотрудник НИСП Е.Б. Головляницина; научный сотрудник НИСП М.А. Малкова. Данная статья опирается на основные результаты, полученные в рамках данного исследования.

обмен на право собственности на жилье пенсионера. При этом участник программы продолжает проживать в жилье, являющемся предметом залога до наступления оговоренного события. В опросный лист были включены вопросы, позволяющие проанализировать заинтересованность в такой программе респондентов в возрасте 45 лет и старше и причины отказа от участия в ней. Тестирование обеих программ дает представление о масштабе группы потенциальных участников при различных сценариях их формализации.

Анализ влияния кризиса 2008–2009 гг. на изменение экономического положения и финансового поведения населения базируется на макроданных государственной статистики и репрезентативных для России в целом микроданных обследования 3140 домохозяйств по характеристикам: (1) жилищных условий и перспектив их улучшения за счет развития ипотечных программ; (2) занятости и истории изменения моделей экономической активности за период кризиса 2008–2009 гг.; (3) динамики доходов, сбережений и кредитов населения в условиях кризиса и на этапе выхода из него домохозяйства; (4) социальных и демографических характеристик населения и домохозяйств. Обследование «Кризис и поведение домашних хозяйств (КПДХ-2010)» проведено в сентябре-октябре 2010 г. НИСП при финансовой поддержке Сбербанка РФ. Единицами опроса являются (1) домохозяйства и (2) респонденты старше 18 лет, случайным образом отобранные внутри домохозяйства.

Спрос на стандартные ипотечные кредиты до и после кризиса

Детерминация ресурсных характеристик ипотечных заемщиков на основе данных РиДМиЖ-2007 накануне кризиса позволила сделать вывод о том, что еще на этапе экономического роста в ипотеку вступило большое число (27% от общего числа получателей ипотечного кредита) высокорисковых заемщиков, имеющих уязвимую позицию на рынке труда (занятость на малых предприятиях в торгово-гостиничном секторе, сельском хозяйстве и строительстве; при низком уровне образования работа на должностях, по которым предложение существенно превышает спрос на рынке труда; высокий удельный вес переменной части заработной платы), при отсутствии ресурсной поддержки внутри домохозяйства (единственный работник в семье с заработной платой выше прожиточного минимума) и в рамках социума (нет материальной поддержки со стороны дружественно-родственных сетей, к которым обращается 30% ипотечных заемщиков).

Объективной предпосылкой для такого развития ситуации послужил дефицит благонадежных заемщиков, вопреки тому, что порядка 20% российских домохозяйств могут участвовать в ипотечном и жилищном кредитовании, если при оценке масштаба потенциальных участников ипотеки опираться на характеристики среднедушевого дохода. Почему не работает рассчитываемый официальной статистикой критерий душевого дохода и его соотнесение с издержками по ипотечному кредиту? Прежде всего, потому что реально при предоставлении кредита используются другие доходные показатели и не все представители высокодоходных

групп мотивированы на участие в ипотеке. Если применить практику измерения спроса на ипотеку, приближенную к той, которую используют кредиторы, то численность благонадежных заемщиков в 2007 г. оценивалась на уровне 1,5–1,6 млн домохозяйств, что составляет порядка 3% от их общей численности. В данном случае: (1) вместо дохода используются данные об официально выплачиваемой заработной плате работника, начисленной на основе срочного и бессрочного трудового договора; (2) принимается во внимание реальные намерения и потребность в улучшении жилищных условий; (3) учитывается факт проживания в одном домохозяйстве двух высокооплачиваемых работников, которые будут возвращать один ипотечный кредит; (4) вводятся реально используемые возрастные ограничения для входа в ипотеку. Следовательно, рынок ипотеки, настраиваемый на платежеспособный спрос на уровне 20%, стал работать в условиях переоцененного спроса и был вынужден открыть вход для высокорисковых заемщиков.



Рисунок 1. Динамика ВВП, реальных денежных доходов, заработной платы и пенсий, 1991–2009 гг., %, 1991 г. = 100%, данные за декабрь.

Источник: Авторские расчеты на основе данных Росстата [www.gks.ru].

Какие, принципиальные для рынка ипотеки изменения в экономике и социальной политике, происходили в период кризиса и на этапе выхода из него? Снижение реальных средних душевых доходов населения является закономерной реакцией на экономические кризисы, сопровождающиеся рецессией (рисунок 1), но ипотечные заемщики сильно не пострадали. До этого периода в истории современной России было уже два подобных эпизода – в 1992 и 1998 гг. В обоих случаях реальная заработная плата падала активнее, чем доходы и пенсия, так как большую часть 1990-х гг., вплоть до кризиса 1998 г., пенсии индексировались лучше, чем заработная плата. В период экономического подъема 1999–2007 гг. в основе увеличения реальных денежных доходов населения лежал стремительный

рост оплаты труда. При этом темпы роста скрытой от наблюдения заработной платы, составляющей по оценкам Росстата около 40% от фонда оплаты труда, опережали рост официальной оплаты труда, которая в свою очередь опережала рост пенсий. С началом текущего кризиса наблюдается инверсная ситуация.

В 2008 г. (впервые с 1999 г.) реальные доходы населения упали на 11%, однако в 2009 г. это падение было полностью отыграно. Применительно к официальной заработной плате сокращения в реальном выражении не произошло, но наблюдается существенное снижение темпов роста. Наиболее сильно от макроэкономического шока пострадала теневая часть зарплаты: реальная заработная плата с учетом скрытой оплаты труда в 2008 г. «проваливается» ниже уровня 2007 г., который не был восстановлен в 2009 г. По сравнению с докризисным периодом темпы роста поступлений по НДФЛ к 2010 г. оказались отрицательными: в 1-м полугодии 2010 г. объем поступлений налогов от физических лиц составил в реальном выражении 89,6% от уровня 1-го полугодия 2008 г.⁴ Помимо возможных погрешностей в измерении доходов населения (с переоценкой в большую сторону), это свидетельствует о том, что наблюдаемый рост доходов населения на этапе выхода из кризиса был во многом обусловлен ростом пенсий, как уже отмечалось, значительно опережающим рост зарплаты (*рисунк 1*). Итак, снижение заработной платой в период кризиса отчасти компенсируется увеличением темпа роста реальных пенсий в 2008–2010 гг. Именно динамика реальной пенсии значимо отличает текущее положение дел от ситуации 1998 г. С точки зрения ипотечного кредитования данный результат меняет наши представления о качестве и структуре родственных и дружественных сетей, оказывающих поддержку при участии в ипотеке: возрастает значимость социальных связей с пенсионерами – активными донорами денежных трансфертов.

Согласно данным КПДХ, 29% российских домохозяйств состоят из совместно проживающих лиц трудоспособного возраста и пенсионеров. Проблемные ипотечные заемщики концентрируются в третьей и четвертой квинтильных доходных группах, которые имеют максимальный доступ к доходам от пенсионного обеспечения (*таблица 1*). Это означает, что пенсионные выплаты компенсировали потери заработной платы работников и положение заемщиков оказалось менее драматичным за счет совместного проживания с пожилыми и участия в межсемейном обмене.

Анализ субъективных оценок динамики материального положения домохозяйств за период с начала кризиса (май 2008 г.) по момент опроса (3-й квартал 2010 г.), представленных в данных КПДХ-2010, свидетельствует о том, что у большей половины домохозяйств (*таблица 2*) в анализируемый промежуток времени уровень благосостояния не изменился, 23,5% указали на то, что материальное положение улучшилось, а для 23,7% – ухудшилось. Среди тех, у кого материальное положение улучшилось, у 7,3% это произошло только за счет микроэкономических факторов (экономические изменения, обусловленные деятельностью домохозяйств), у 5,4% – только за счет макроэкономических факторов (экономические изменения, не зависящие от поведения домохозяйств), у 0,9% – только за счет не-

⁴ Данные сайта Федерального казначейства: <http://www.roskazna.ru/>. Приведено к реальным показателям по инфляции номинальной заработной платы из Докладов о социально-экономическом положении Росстата, где есть сводные за первое полугодие.

экономических факторов, и у 9,9% – за счет смешанной природы факторов. Профиль факторов ухудшения материального положения следующий: у 1,7% – только микроэкономические; у 4,6% – только макроэкономические, у 0,8% – только неэкономические; 16,6% – смешанные.

Таблица 1. Структура источников доходов в разрезе 20%-ных групп
(данные КИДХ- 2010)

распределение по 20%-ным группам	Все домохозяйства	источники доходов, % от общего объема доходов и доля получателей данного вида доходов, %							
		доходы от занятости	пенсии	другие социальные трансферты	частные трансферты	доходы от собственности	доходы от финансового поведения	доход от ЛПХ	другие доходы
1 квинтиль (с самыми низкими доходами)	100,0	49,3	31,5	4,8	4,0	0,3	0,4	1,6	8,3
		<i>65,9</i>	<i>46,6</i>	<i>44,8</i>	<i>20,3</i>	<i>1,0</i>	<i>1,6</i>	<i>13,3</i>	<i>14,4</i>
2 квинтиль	100,0	44,6	41,7	3,4	2,6	0,1	0,6	0,5	6,4
		<i>64,1</i>	<i>63,3</i>	<i>39,4</i>	<i>18,0</i>	<i>0,8</i>	<i>3,4</i>	<i>5,2</i>	<i>14,4</i>
3 квинтиль	100,0	41,9	45,3	4,4	2,2	0,2	0,7	0,3	4,9
		<i>62,0</i>	<i>72,1</i>	<i>48,0</i>	<i>15,5</i>	<i>1,8</i>	<i>5,0</i>	<i>4,2</i>	<i>11,8</i>
4 квинтиль	100,0	50,1	36,2	3,4	2,7	0,3	1,8	0,2	5,2
		<i>73,3</i>	<i>69,5</i>	<i>41,8</i>	<i>18,3</i>	<i>1,6</i>	<i>8,9</i>	<i>3,0</i>	<i>13,4</i>
5 квинтиль (с самыми высокими доходами)	100,0	51,3	14,9	1,9	2,7	0,8	17,3	0,2	10,7
		<i>85,6</i>	<i>60,4</i>	<i>36,1</i>	<i>15,8</i>	<i>4,2</i>	<i>17,8</i>	<i>3,6</i>	<i>21,5</i>
в целом по выборке	100,0	48,7	28,3	3,0	2,7	0,5	8,4	0,4	8,0
		<i>70,2</i>	<i>62,4</i>	<i>42,0</i>	<i>17,6</i>	<i>1,9</i>	<i>7,3</i>	<i>5,9</i>	<i>15,1</i>

Примечание. Курсивом указан процент домохозяйств, имеющих доступ к данному источнику доходов.

Совмещение субъективных и объективных характеристик благосостояния свидетельствует о том, что наиболее сильно от кризиса пострадали представители самого бедного квинтиля. Начиная с третьего квинтиля (зона концентрации ипотечных заемщиков) число выигравших значительно превышает число проигравших.

На выходе из кризиса население накапливает сбережения. В 3-м квартале 2008 г. начался массовый отток вкладов и сбережений и перевод их в валюту, который достигает пика в январе 2009 г. (22,4%) и ускоренное наращивание потребительских расходов. В результате объемы расходов стали существенно превышать доходы, и в январе 2009 г. этот показатель также достиг своего пика – 22%. Однако уже весной 2009 г. ситуация стала более стабильной и похожей на докризисную. В целом по итогам 2009 г. (декабрь к декабрю 2008 г.) мы наблюдаем сокращение доли денежных доходов, использованных на покупку товаров с 65,7 до 58,7%, и повышение доли сбережений (до 20,4%). Ситуация 2010 г. (по данным за июль) пока ничем принципиально не отличается от ситуации в аналогичном периоде 2009 г., следовательно, население вышло на траекторию накопления сбережений.

Таблица 2. Субъективные оценки изменения благосостояния домохозяйств
в результате кризиса в разрезе 20%-ных доходных групп,
% от численности группы, (данные КПДХ-2010)

20%-е группы по душевым доходам	1 квин- тиль (с самыми низкими доходами)	2 квинтиль	3 квинтиль	4 квинтиль	5 квин- тиль (с самыми высо- кими доходами)	В целом по выборке
Все домохозяйства	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Положение не изменилось	53,7	57,0	54,5	50,5	47,0	52,8
Положение улучшилось:	12,5	20,2	24,4	28,7	32,1	23,5
только за счет микроэкономических факторов	4,6	6,0	6,8	8,3	11,0	7,3
только за счет макроэкономических факторов	1,9	6,6	7,1	7,7	3,7	5,4
только за счет неэкономических факторов	1,4	0,8	0,5	0,8	1,2	0,9
за счет любых факторов	4,6	6,8	9,9	11,9	16,3	9,9
Положение ухудшилось:	33,9	22,7	21,1	20,8	20,9	23,7
только за счет микроэкономических факторов	1,9	1,2	1,6	1,6	1,8	1,7
только за счет макроэкономических факторов	6,0	5,6	4,4	4,2	3,0	4,6
только за счет неэкономических факторов	0,7	1,5	0,5	0,8	0,3	0,8
за счет любых факторов	25,3	14,4	14,6	14,2	15,8	16,6

В период кризиса было потеряно 2 млн рабочих мест, поэтому рост занятости в 2010 г. носит восстановительный характер с выходом в конце 1-го полугодия на уровень начала 2007 г. Как развивался данный процесс? Начиная с 2002 г., численность занятых, скорректированная на фактор сезонности⁵, устойчиво росла и достигла пика в мае-июле 2008 г. (71,2 млн чел.). Уже август 2008 г. обозначил начало резкого сокращения численности занятых, и по итогам 1-го квартала 2009 г. число занятых снизилось на 2 млн чел. по сравнению с максимумом. Второй минимум был достигнут в 1-м квартале 2010 г. – в январе-марте число занятых составило 69,1 млн чел., что соответствует уровню осени 2006 г. Начиная с апреля текущего года, численность занятых растет и к концу 1-го полугодия достигла 70 млн чел., оставаясь ниже показателей на начало экономического кризиса (98,7% к августу 2008 г.). Таким образом, на рынке труда основным негативным эффектом экономического кризиса стал сброс занятости к уровню начала 2007 г., т.е. нивелировка результатов интенсивного роста в 2007–2008 гг. Наибольший спад занятости (таблица 3) испытали: рыболовство и рыбоводство (26,6 п.п.) гостиничное и ресторанное дело, строительство (на 17 п.п.), обрабатывающие производства и сельское хозяйство (на 15 п.п.). Добыча полезных ископаемых также отличается высоким спадом занятости, которое в дополнение характеризуется и снижением реальной заработной платы на фоне ее роста по экономике в целом – более вы-

⁵ Фактор сезонности на рынке труда заключается в выраженном росте занятости и сокращении общей безработицы в летние месяцы, и в росте этих показателей зимой.

сокие темпы падения заработной платы только в строительстве. Данная отрасль воспользовалась кризисом для оздоравливающего сброса занятости и заработков, но для рынка ипотеки это было сопряжено с дополнительной напряженностью, т.к. наиболее эффективные работники, занятые добычей полезных ископаемых, покупали жилье без кредитных ресурсов, а представители избыточной группы офисных служащих чаще прибегали к участию в ипотеке, и именно они оказались под угрозой увольнения при низких шансах трудоустройства. Рост занятости с одновременным увеличением оплаты труда по итогам кризиса отмечен только в одной отрасли – государственное управление и обеспечение военной безопасности.

Таблица 3. **Число замещенных рабочих мест в организациях по видам экономической деятельности (без субъектов малого предпринимательства) и среднемесячная начисленная заработная плата (без выплат социального характера) по видам экономической деятельности⁶**

	Число рабочих мест, июнь 2010 в % к июню 2008	Динамика реальной заработной платы за 1-е полугодие 2010 г. в % к 1-му полуго- дию 2008 г.
ВСЕГО	93,1	101,9
из них:		
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	84,9	106,9
рыболовство, рыбоводство	73,4	103,6
добыча полезных ископаемых	91,9	99,6
обрабатывающие производства	84,7	97,9
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	98,9	105,8
строительство	82,4	92,7
оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	93,2	102,3
гостиницы и рестораны	82,2	100,1
транспорт и связь	91,5	106,2
финансовая деятельность	98,7	99,0
операции с недвижимым имуществом, аренда и предо- ставление услуг	93,3	103,9
государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	103,9	100,2
образование	96,3	105,0
здравоохранение и предоставление социальных услуг	100,4	103,8
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	93,0	103,5

Источник: Социально-экономическое положение России. Ежемесячный доклад. Росстат, 2010.

⁶ Учет только занятых на крупных и средних предприятиях, которые составляют примерно половину всех работников. Малые предприятия, самозанятые и занятые в личном подсобном хозяйстве остаются за рамками анализа.

Уровень общей безработицы в кризис вырос, но оставался в социально приемлемых пределах, а зарегистрированная безработица показала временный всплеск как реакцию на антикризисное увеличение пособий. Общая безработица⁷ сокращалась на протяжении всех 2000-х гг., и, начиная с осени 2006 г., численность безработных составляла менее 4 млн чел. Резкий рост начался в октябре 2008 г., достигнув пика весной 2009 г. (6,9 млн чел.). Ретроспективно этот уровень соответствовал ситуации конца 2000 – начала 2001 гг. Затем началось медленное снижение численности безработных, на конец 1-го полугодия 2010 г. показатели безработицы оставались несколько выше предкризисных. Динамика *зарегистрированной безработицы* тесно связана с сигналами социальной политики: в 2009-2010 гг. она выросла в ответ на увеличение максимального размера пособия по безработице и для уволенных по собственному желанию⁸. Уже в марте 2009 г. был перейден рубеж в 2 млн зарегистрированных безработных, что не имеет прецедентов на протяжении всех 2000-х гг. (максимум в 1,9 млн отмечен осенью 2004 г. и весной 2005 г.). Массовое окончание сроков выплаты пособий снизило уровень зарегистрированной безработицы: в июне 2010 г. до 2,4% (2,9% в июне 2009 г.).

Данные обследования домохозяйств КПДХ-2010 (таблица 4) указывают на то, что негативные явления в сфере занятости – помимо потери работы – затронули основных работников более чем в четверти домохозяйств (27%). Модель адаптации рынка труда к кризису развивалась по двум основным направлениям: традиционный сценарий (задержка зарплаты, сокращение «теневого» части зарплаты, неполная занятость) и «современный» сценарий (сокращение или отмена переменной части зарплаты, сокращение официальной зарплаты). Второй сценарий развития событий больше характерен для домохозяйств со средними и высокими доходами, а первый – для бедных. Несмотря на то, что задержки выплаты заработной платы согласно макроэкономическим данным не стали массовым явлением текущего кризиса, на микроуровне они отмечены как самая распространенная мера адаптации рынка труда к кризису: 20,6% домохозяйств с трудоспособными отметили, что столкнулись с данным явлением в ходе кризиса.

Обследование КПДХ-2010 содержит сведения о фактах потери работы основными работниками в домохозяйстве в период экономического кризиса, о стратегиях поиска работы, а также о количестве безработных среди членов домохозяйств на момент опроса и их концентрации в семьях. Согласно официальным данным Росстата на момент опроса (август 2010 г.) в стране насчитывалось 5,2 млн безработных, а на пике кризиса, как уже отмечалось – 6,9 млн человек. Микроданные показывают, что почти в трети (31,3%) домохозяйств трудоспособными были лица, находившиеся в состоянии безработицы месяц и более за период с мая 2008 г. по момент опроса. Из них в подавляющем большинстве случаев безработица касалась только одного члена домохозяйства (25,8%).

⁷ Общая безработица (или безработица по критериям Международной организации труда (МОТ)) включает лиц, не имеющих работы, ищущих ее и готовых к ней приступить, в отличие от показателя зарегистрированной (или официальной) безработицы, учитывающей только лиц, зарегистрированных в государственных службах занятости.

⁸ Размеры пособий по безработице в 2010 г. сохранены на уровне 2009 г.: минимальная величина пособия по безработице составляет 850 руб., максимальная — 4900 руб. Постановление Правительства РФ от 14 ноября 2009 г. № 926 «О размерах минимальной и максимальной величин пособия по безработице на 2010 год».

Таблица 4. **Распространенность негативных явлений в сфере оплачиваемой занятости на уровне домохозяйств, май 2008, данные КПДХ-2010**

	% от всех домохозяйств	% от домохозяйств, где есть лица трудоспособного возраста на момент опроса
Сокращение размера «белой» заработной платы	8,3	11,1
Сокращение размера «теневого» заработной платы	2,0	2,7
Сокращение размера бонусов, премий	5,1	6,9
Невыплата бонусов, премий	5,2	7,0
Сокращение социального пакета	1,3	1,8
Задержка выплаты заработной платы	15,3	20,6
Перевод на неполное рабочее время	5,4	7,2
Оформление неоплачиваемого отпуска по инициативе администрации	2,9	3,9

Примечание. Сумма по столбцу превышает 100%, т.к. респондент мог указать несколько ответов.

Усиление контроля над негативными явлениями на рынке труда вкупе с надвигающимся ростом взносов по единому социальному налогу спровоцировали новый виток «теневизации» трудовых отношений. Проявлением роста распространенности теневых схем оплаты труда являются также резкие изменения в структуре фонда оплаты труда: в 2010 г. произошли резкое, на 5 млн чел., сокращение списочной численности работников, за которых платятся взносы в Фонд социального страхования, и не соответствующий общеэкономической ситуации рост численности работников с оплатой труда выше порога обложения данными взносами (514 тыс. руб.). Аналогичную тенденцию к сокращению поступлений из-за роста доли зарплат выше страхового порога отмечают специалисты Пенсионного фонда [Кувшинова, Стеркин 2010]. Такие деформации на рынке труда посылают неправильные сигналы ипотечным донорам (о росте высоких зарплат) и сужают коридор возможностей для входа на рынок ипотеки для тех, кто участвует в оптимизации налоговых схем.

Следствием снижения занятости стала проблема «плохих» кредитов в секторе домашних хозяйств. Пересмотр банками условий выдачи кредитов в сторону ужесточения контроля доходов потенциальных заемщиков, а также повышение ставок и размера минимального первоначального взноса по ипотечным жилищным кредитам привели к резкому снижению кредитования населения. В свою очередь дефицит благонадежных клиентов и нехватка финансовых ресурсов, в особенности долгосрочных, повлекли за собой уход части банков с поля кредитования населения, что снизило физическую доступность кредитов для российских потребителей.

По данным обследования КПДХ-2010 44,1% домохозяйств уже имеют опыт кредитования (за десятилетний период, начиная с 2000 г.). Наиболее распространенными являются кредиты на покупку бытовой техники (более 30% семей), чуть

менее популярны кредиты на автомобиль, а самыми редкими целями оформления кредита являются медицинские услуги и образование. Через жилищное и ипотечное кредитование, исключая кредиты на ремонт жилья и благоустройство, уже прошли 4,7% семей, при этом 2,7% домашних хозяйств являлись плательщиками по этим кредитам на момент опроса (таблица 5).

Таблица 5. Характеристики удовлетворенного спроса на кредитные продукты в секторе домашних хозяйств, % от общего числа опрошенных домохозяйств (данные КПДХ-2010)

Кредит на приобретение или оплату:	Никогда не брали	Да, брали и уже выплатили	Да, брали, продолжаем выплачивать
бытовой техники, видеотехники, компьютера	69,8	22,5	7,7
мебели	90,1	7,6	2,3
автомобиля	88,6	4,7	6,7
недвижимости (квартиру, дачу)	95,3	2,0	2,7
ремонт жилья или благоустройство участка	94,0	3,2	2,8
образования	97,0	2,0	1,0
медицинских услуг	98,5	1,1	0,4
другие цели	93,9	2,8	3,3
Все виды кредитов*	55,9	31,3	21,2

* по данной строке сумма превышает 100%, т.к. по отдельным видам кредитов респондент может одновременно быть в состоянии «да, брали и уже выплатили» и «да, брали, продолжаем выплачивать».

Сопоставление опыта домашних хозяйств в области кредитования и их намерений взять кредит в ближайшие три года позволяет заключить, что в результате экономического кризиса намерения населения участвовать в кредитовании сократились и лишь около 20% домашних хозяйств предполагают брать кредиты в ближайшие три года. В намерениях населения наблюдается снижение интереса к покупке бытовой техники в кредит при устойчивой заинтересованности российских семей к кредитам на покупку и ремонт жилья (около 10%).

О том, что в результате экономического кризиса ипотечные заемщики испытывают трудности со своевременным погашением платежей по кредитам, заявил каждый пятый. В свою очередь каждый пятый из тех опрошенных, у кого были проблемы с выплатами по кредитам в течение последних 12 месяцев, пока не смог их решить, а в остальных 80% случаев последствия кризиса заемщиками были преодолены успешно. Среди предпринятых мер самая популярная – взять деньги в долг у родственников, друзей: к ней обратилось более 70% проблемных заемщиков, причем более половины таких заемщиков ничего другого и не предпринимали. Еще около 20% плательщиков по кредитам смогли преодолеть трудности за счет безвозмездной помощи от родственников и друзей, что эмпирически подтверждает огромную важность социальных сетей и межсемейных трансфертов в России. Следует отметить, что для 17% заемщиков проблемы с выплатами по

кредитам стали стимулом сменить работу или найти дополнительные источники дохода, дополнительную работу. Около 14% проблемных заемщиков обратились в банк и пересмотрели условия кредитного договора – таков масштаб антикризисных действий, наблюдаемый на микроуровне.

Экономический кризис не снял квартирный вопрос с повестки дня и, как ни странно, привел даже к некоторому повышению доступности жилья для населения. Это связано с существенным снижением, во-первых, цен на жилье, которое в крупных городах России по итогам 2009 г. составило до 20% [Мальгинов, Стерник 2010] в реальном выражении, во-вторых, ставок по кредитам вслед за нисходящей динамикой ставки рефинансирования ЦБ, пересмотром в сторону смягчения требований банков к доходу заемщика и размеру первоначального взноса и государственной поддержке ипотечного кредитования через программы рефинансирования АИЖК. Как в новых экономических условиях сложились намерения населения относительно улучшения жилищных условий?

Порядка 10% всех домашних хозяйств в ближайшие три года намерены существенно улучшить жилищные условия. Ипотечное кредитование, включая программы для молодых семей, а также жилищные кредиты упомянули около 15% респондентов, которые будут менять жилищные условия. Это означает, что в ближайшие три года порядка 900 тыс. домохозяйств намерены включиться в ипотечные программы, включая социальную ипотеку и еще столько же семей намерены купить жилье без использования кредитных схем.

Подводя итог рассмотрению особенностей влияния кризиса на спрос и предложение на ипотечном рынке, отметим, что кризис оказал оздоравливающее влияние на данный рынок. Столкнувшись с обострением проблемы задолженности в начале кризиса, кредиторы и заемщики выработали модель адаптации к новым экономическим условиям. В большинстве случаев домохозяйства мобилизовали внутренние ресурсы и повысили экономическую активность (среди заемщиков выше доля тех, чье материальное положение улучшилось или не изменилось, чем в среднем по населению), а кредиторы предложили условия реструктуризации проблемных займов. Потенциальные участники ипотечных программ отложили неудовлетворенный спрос, накапливая сбережения в ожидании лучшего ценового предложения и более выгодных условий кредитования.

Новые линейки кредитных ипотечных продуктов: возможности и ограничения со стороны спроса

Ипотека как инструмент содействия трудовой миграции

Российская практика делового оборота в сфере недвижимости имеет короткий путь развития и нацелена главным образом на наличные денежные расчеты, что не позволяет гражданам осуществлять сделки с недвижимостью, разнесенные во времени, и еще больше усложняет межрегиональные сделки обмена жильем. Учи-

тывая высокую долю собственников жилья в России, наиболее простым и наименее рискованным инструментом, позволяющим обеспечить трудовых мигрантов жильем в новом городе, может стать специальный кредитный продукт, призванный разрешить сложившиеся противоречия и опирающийся на залог имеющегося жилья. В декабре 2009 г. ОАО «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» представило специальный ипотечный продукт «Переезд», способствующей трудовой миграции населения. В его рамках предлагается выкуп квартир у трудовых мигрантов и содействие в приобретении нового жилья по месту переезда. В апреле-мае 2010 г. Независимым институтом социальной политики был организован и проведен опрос жителей Нижнего Тагила с целью выявления возможностей и ограничений при выводе данного продукта на рынок, возникающих при внедрении данного продукта со стороны домашних хозяйств.

Выбор места проведения обследования не случаен. Нижний Тагил является моногородом с избыточной численностью занятых на градообразующих предприятиях и отсутствием альтернативных рабочих мест. Для него характерна слаборазвитая инфраструктура и крайне малая вероятность модернизации в ближайшие годы. Эти обстоятельства дают основания предполагать, что население города выразит желание присоединиться к потоку трудовых мигрантов в рамках разрабатываемой программы. Таким образом, опрос жителей Нижнего Тагила позволил собрать информацию, необходимую для корректировки представления о портрете будущих участников программы «Переезда».

Рассмотрение вопроса трудовой миграции начнем с понимания миграционных намерений в принципе. Более четверти семей Нижнего Тагила (26,1%) хотели бы покинуть город, но только 8,4% из них намерены сделать это в течение ближайших трех лет, а 72,1% считают, что не имеют возможностей для такого переезда. Среди последних 58,5% объясняют, что в данном случае речь идет об отсутствии ресурсов для решения жилищной проблемы по новому месту жительства. Можно выделить три группы целей переезда (*таблица 6*), первая по значимости среди которых связана с расширением возможностей для увеличения дохода и поиском новой работы. Вторая по распространенности группа мотивов переезда – это поиск населенного пункта с лучшими условиями для жизни (инфраструктура, климат, система образовательных учреждений). И третья связана со стремлением перебраться ближе к родственникам и друзьям.

После того как респондентам рассказали о программе «Переезд», 18,5% продемонстрировали свой интерес к предложению перебраться в другой населенный пункт при условии выкупа квартиры в Нижнем Тагиле и отметили, что готовы предпринять для этого определенные усилия. Если перейти к совокупности домохозяйств, имеющих в своем составе трудоспособных (обязательное условие для участия в программе поддержки трудовой миграции), то в их кругу доля заинтересованных увеличивается до 26,3%. Две третьих в их числе указали, что такое предложение заинтересовало бы всех членов домохозяйства, а 10,3% ответили, что такой вариант будет интересен только части членов семьи.

Поскольку жилье, предлагаемое в конечном пункте переезда, может существенно отличаться по стоимости от того, в котором проживают кандидаты на переезд, необходимо рассмотреть отношение респондентов к варианту привле-

чения дополнительных средств для покупки квартиры. Порядка 20% заинтересовавшихся программой содействия трудовой миграции (или 3,7% от общего числа опрошенных домохозяйств) намерены в данном случае обратиться за ипотечным кредитом, а остальные рассчитывают на собственные сбережения или помощь через родственно-дружеские сети. Еще 8,6% домохозяйств отметили, что они не намерены менять работу и место жительства, но если программа поддержки трудовой миграции откроет возможности для переезда в лучший населенный пункт и представится возможность для более высокооплачиваемой занятости, они станут ее участниками. В случае отнесения данной категории домохозяйств к потенциальным потребителям нового ипотечного продукта, масштабы заинтересованности расширяются до 27,1% от общего числа домохозяйств и 38,5% от числа домохозяйств с трудоспособными. В целом иерархия и структура миграционных мотивов указывает на то, что на уровне субъективных установок сформировался спрос на программы поддержки трудовой миграции.

Таблица 6. Причины переезда в другой населенный пункт, % (данные ИДХ-2010)

Список причин переезда	Доля респондентов, выбравших вариант ответа	Процент от всех ответов ⁹
Нашел или собираются искать работу в другом населенном пункте	11,4	8,7
Переезжают ближе к детям	5,7	4,3
Переезжают ближе к родителям	9,1	7,0
Переезжают ближе к другим родственникам, знакомым	10,2	7,8
В другом населенном пункте имеется более подходящее жилье	4,5	3,5
Считают, что в другом населенном пункте больше возможностей для получения более высокого дохода	44,3	34,0
Считают, что в другом населенном пункте больше возможностей для получения образования	5,7	4,3
В другом населенном пункте более развита инфраструктура	22,7	17,4
В другом населенном пункте более подходящие климатические условия	10,2	7,8
Освобождают квартиру для родственников, знакомых	2,3	1,7
Другие причины	4,5	3,5
		100

Чтобы понять, как намерения относительно трудовой миграции соотносятся с реальными возможностями потенциальных участников программы «Переезд», обратимся к характеристикам занимаемого ими жилья и параметрам профессионально-квалификационного статуса трудоспособных. Жилье нас интересует с точки зрения возможностей оформления его в залог, а профессионально-квалификационный статус – с позиций конкурентоспособности на рынке труда.

⁹ Респондент имел возможность указать две основные причины переезда. В колонке приведены проценты от общего числа упоминаний всех причин переезда.

Какие ограничения формируются на стороне жилья, под залог которого предполагается предоставление узкоспециализированного кредита на приобретение жилья в новом городе и оплату расходов по переезду? Учитывая то обстоятельство, что часть семей являются сложными по своему составу и в них есть другие взрослые кроме респондента и его супруги(га), на потенциальных участников программы «Переезд» накладываем три одновременно действующих требования:

1. Жилье принадлежит только респонденту, его супруге и их несовершеннолетним детям, к данной категории относится 55,8% всех опрошенных домохозяйств.
2. В жилье прописаны только члены домашнего хозяйства (78,9%).
3. В домашнем хозяйстве нет других взрослых кроме респондента и его супруги (72,9%).

Все три признака присутствуют у 46% домашних хозяйств, и именно эти семьи по объективным характеристикам могут считаться потенциальными участниками программы трудовой миграции с точки зрения неотягощенности их жилищными условиями собственности или прописки других взрослых кроме респондента и его супруги(га).

Таблица 7. Домохозяйства потенциальных участников программы трудовой миграции, % от числа домохозяйств с работниками (данные ИДХ-2010)

Потенциальные участники программы трудовой миграции	Доля среди домохозяйств респондентов трудоспособного возраста
Те, кого может привлечь программа трудовой миграции	38,2
Те, кто подходят для программы по профессионально-квалификационному капиталу (руководители, специалисты, служащие и высококвалифицированные рабочие промышленности)	68,4
Те, кто располагают собственным отдельным жильем, в котором никто кроме членов домохозяйства не прописан, при этом в домохозяйстве нет других взрослых кроме респондента и его партнера	40,1

Вторым принципиальным условием входа домохозяйства в программы поддержки трудовой миграции является факт наличия трудоспособного работника, обладающего специфическими навыками, представляющими ценность для удаленного работодателя. Результаты мониторинга ситуации на рынке труда, проводимого НИСП последние десять лет, свидетельствуют о том, что таковыми являются представители профессиональных групп руководителей, специалистов, служащих и высококвалифицированных рабочих промышленности. С одной стороны, представители данных профессиональных отрядов востребованы на рынке труда, с другой стороны, в большинстве случаев они располагают жильем, которое может быть использовано в качестве залога, и прочими ресурсами, позволяющими включиться в трудовую миграцию с целью повышения уровня и качества жизни. В рамках рассматриваемого обследования в составе 67,3% опрошенных домохозяйств есть респонденты трудоспособного возраста, и именно эти домохозяйства могут рассматриваться далее с точки зрения критериев заинтересованности, жилищных условий и профессионально-квалификационного капитала, необходимых для уча-

ствия в программе поддержки трудовой миграции. Масштабы представительства потенциальных участников по каждому из трех критериев представлены в *таблице 7*, а результаты их пересечения на *рисунке 2*.

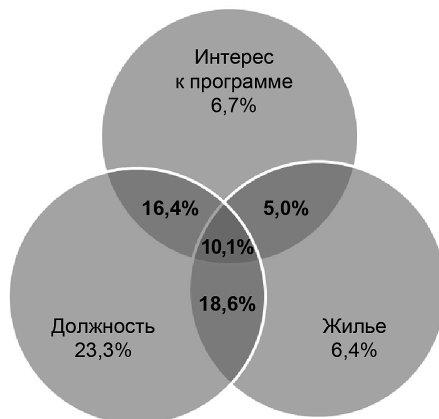


Рисунок 2. Возможности и ограничения входа домохозяйств трудоспособных в программу поддержки трудовой миграции посредством специализированных ипотечных программ, % от числа опрошенных семей, имеющих в своем составе трудоспособных (данные ИДХ-2010)

Релевантные жилищные условия и заинтересованность в переезде в другой населенный пункт в связи со сменой работы относятся к более дефицитным ресурсам, при этом 10,1% домохозяйств, имеющих в своем составе лиц в трудоспособном возрасте, имеют мотивы и ресурсы для участия в программе «Переезд». Если посмотреть на полученные результаты глазами работодателя, заинтересованного в квалифицированных работниках, то важно подчеркнуть, что треть таких работников и не проявляют интерес к трудовой миграции, и не обладают ресурсами для покрытия издержек на переезд и приобретение жилья по новому месту работы. Наиболее успешная группа квалифицированных работников, обладающая приемлемыми для программы «Переезд» жилищными условиями (27% от всех квалифицированных работников или 18,6% от домохозяйств с трудоспособными), не проявляет интереса к трудовой миграции, поскольку ее устраивает текущий уровень и качество жизни и она не рассматривает варианты трудовой миграции даже при возможности получения более высоких доходов и проживания в более комфортном населенном пункте. В значительной степени их позиция обусловлена серьезными барьерами для трудовой миграции работников среднего достатка, которые снимаются при внедрении рассматриваемого ипотечного продукта, следовательно, именно у данной категории работников он может оказаться востребованным. Практически четверть семей с квалифицированными работниками, составляющая 16,4% от всех домохозяйств с трудоспособными, заинтересована в трудовой миграции, но имеет существенные ограничения со стороны жилья, которое не отвечает требованиям оформления его в залог. 5% домохозяйств трудоспособных соответствуют программе «Переезд» по критериям

заинтересованности и жилищных условий, но не имеют в своем составе представителей квалифицированной рабочей силы. Данная группа может быть интересна для работодателей, столкнувшихся с дефицитом работников более низкой квалификации.

Подводя итог анализу возможностей и ограничений для вывода на рынок нового специализированного ипотечного продукта для целей поддержки трудовой миграции отметим, что условия программы будут существенно влиять на численность потенциальных участников: от 10,1% домохозяйств с респондентами в трудоспособном возрасте (или 6,8% от всех домохозяйств при поддержке трудовой миграции квалифицированных работников по строго заданным векторам переезда, до 33,7% , если в программу будут допущены все заинтересованные работники (независимо от квалификации) и она будет открыта для любого направления трудовой миграции, включая областные центры и столичные города. Помимо характеристик занятости и жилья (обязательные условия участия в программе) на востребованность данного ипотечного продукта будут влиять следующие значимые факторы:

- инфраструктура населенного пункта – акцептора рабочей силы;
- доходы и сбережения потенциальных участников;
- состав домохозяйств;
- намерения и желание жителей покинуть город.

При выборе населенных пунктов-доноров и населенных пунктов-реципиентов рабочей силы необходимо учитывать, что миграционные потоки будут значительнее, если населению будет предложено переехать из более мелких городов в крупные с более развитой инфраструктурой. Другие варианты будут привлекательны для населения только при значительном увеличении оплаты труда или улучшении жилищных условий.

Обратная ипотека как инструмент сближения уровня и образа жизни трудоспособных и пожилых

Один из векторов модернизационного развития – сближение уровня жизни трудоспособных и неработающих в пенсионных возрастах – реально достигается за счет использования ресурсов, аккумулированных в период экономической активности, к которым, как уже отмечалось, традиционно относят накопительную часть пенсии, накопленное движимое и недвижимое имущество, финансовые активы, межпоколенную внутрисемейную поддержку. Еще один путь сохранения относительно высоких стандартов благосостояния, получивший широкое распространение в современной России, – это занятость в пенсионном возрасте. Как справедливо отмечают Т.М. Малева и О.В. Синявская [Обзор социальной политики в России 2007], треть городских российских пенсионеров продолжают работать после выхода на пенсию. В постиндустриальных экономиках, отличающихся перераспределением полномочий по обеспечению благосостояния и ухода за пожилыми с семьи на государство и рынки, на ипотечном рынке представлен продукт, получивший название «Обратная ипотека».

ка». Востребованность обратной ипотеки обусловлена в первую очередь тем, что после завершения трудовой деятельности и выхода на пенсию доходы лиц старшей возрастной группы могут резко сокращаться, что подтверждается теорией жизненного цикла семьи и реальными оценками уровня и качества жизни пожилых. Зачастую ресурсов и сбережений оказывается недостаточно для поддержания прежнего уровня материального обеспечения, и единственным значимым ресурсом остается жилье. В таком случае обратная ипотека оказывается достаточно актуальной.

В целом механизм обратного ипотечного кредита сводится к следующему¹⁰: банк оценивает имеющуюся в собственности потенциального заемщика недвижимость и рассчитывает максимальную сумму кредита, которую он готов выдать под ее залог. Пенсионер закладывает находящееся у него в собственности жилье, взамен чего банк выплачивает ему деньги по определенной схеме: либо в виде единовременной выплаты, либо в виде периодических платежей, образующих сумму основного долга. При наступлении заранее оговоренного события кредит погашается через продажу недвижимости. Обратная ипотека по своему механизму похожа на договор ренты или пожизненного содержания с иждивением, существующий в российском законодательстве [Гражданский кодекс Российской Федерации. Глава 33]. По договору ренты получатель ренты передает плательщику ренты в собственность имущество (например, жилье), а плательщик ренты обязуется в обмен на полученное имущество периодически выплачивать определенную сумму. Однако в последнее время в России все чаще стали говорить о введении в практику и обратной ипотеки тоже. Развернувшаяся дискуссия на этот счет, с одной стороны, указывает на ряд недостатков, рисков и трудностей, связанных с реализацией данной инициативы, но с другой стороны, подчеркивает, что обратная ипотека может стать эффективным инструментом, работающим как на макроуровне (развитие кредитных инструментов, компенсация недостатков пенсионной системы), так и на микроуровне (повышение уровня жизни пенсионеров).

Стоит сразу оговориться, что в задачи нашего анализа не входит рассмотрение всех преимуществ и недостатков реализации программ обратного ипотечного кредитования на российском пространстве. Мы поставили задачу посмотреть на программу поддержки пожилых глазами потенциальных участников, а именно: на примере данных ИДХ-2010 оценить отношение населения к обратной ипотеке, его заинтересованность в участии в такой программе. В качестве базовых условий программы в обследовании были заданы следующие: государство предлагает пожизненную ежемесячную доплату к пенсии в обмен на право собственности на жилье пенсионера. При этом пенсионер может продолжать жить в своем жилье, никто к нему подселен не будет. Вопросы задавались респондентам в возрасте 45 лет и старше. Выбор данной возрастной группы связан с тем, что он позволяет максимально приблизиться к целевой группе программы. Именно в данном возрасте вопросы пенсионного обеспечения становятся особенно актуальными, и люди задумываются о различных способах повышения своего дохода после выхода на пенсию.

¹⁰ См., например, <http://reverse.org>.

Отношение населения к новым программам или инициативам со стороны государства, как правило, оценивается с двух ракурсов: во-первых, это личная заинтересованность респондента в программе, его готовность принять в ней участие; во-вторых, это оценка со стороны респондента программы в целом, ее необходимость реализации не только для него лично, но и для других потенциальных участников. Уровень позитивного отношения к программе в целом обычно значительно превышает личную заинтересованность. В нашем исследовании для оценки личной готовности респондента участвовать в обратной ипотеке и его отношения к программе в целом задавались следующие вопросы: «Вас может заинтересовать предложение пожизненной ежемесячной доплаты к пенсии в обмен на право собственности на Ваше жилье, исходящее от государства?» и «Нужна ли в России программа, при которой пожилые владельцы жилья смогут уступить право собственности на свое жилье государству и получить взамен этого ежемесячную доплату к пенсии?».

Более половины опрошенных респондентов 45 лет и старше считают, что в России нужна такая программа (таблица 8), при этом наиболее популярным ответом является согласие в форме «скорее, да» (около 38%). Лично заинтересованы в программе и готовы принять в ней участие гораздо меньшее число опрошенных. Определенно согласились бы получать пожизненную ежемесячную доплату к пенсии в обмен на право собственности на жилье 3,6% от респондентов 45 лет и старше, скорее согласились бы – 8,8%. Стоит отметить, что 5,1% от опрошенной старшей возрастной группы не имеет жилья в собственности, поэтому не может стать потенциальным участником программы. Таким образом, если сузить целевую группу анализа только до тех, кто имеет жилье в собственности, можно сказать, что в разной степени готовы принять участие в программе поддержки пожилых 13% респондентов от данной группы.

Таблица 8. Отношение к программе поддержки пожилых и личная заинтересованность в участии, % от численности респондентов в возрасте 45 лет и старше (данные ИДХ-2010)

	Отношение к программе поддержки пожилых в целом	Личная заинтересованность в участии в программе поддержки пожилых
Определенно, да	17,2	3,6
Скорее, да	38,1	8,8
Скорее, нет	31,0	20,1
Определенно, нет	13,7	62,4
Нет жилья в собственности	–	5,1
ВСЕГО	100	100

Помимо личной заинтересованности в программу обследования были включены вопросы о возможном размере ежемесячной выплаты и причинах незаинтересованности в программе «Обратная ипотека». Результаты ответов на данные вопросы позволили сформировать группу потенциальных участников:

1. Из числа тех, кто лично заинтересован в программе, были исключены респонденты, ожидающие от обратной ипотеки ежемесячную денежную выплату

в размере, превышающим двукратный размер среднедушевого дохода в обследуемом городе, что однозначно превышает возможности выплаты в рамках обратной ипотеки при средних размерах и качестве занимаемого жилья. Случаи, когда граждане обладают дорогостоящим жильем, не попадают в число клиентов данной программы, т.к. ориентированы в случае необходимости на механизмы купли-продажи. Применение данной процедуры повышения надежности данных сократило численность заинтересованных до 11% от числа опрошенных респондентов в возрасте 45 лет и старше, и их мы считаем основной группой потенциальных участников программы.

2. Ряд респондентов, не высказавших заинтересованности в тестируемой программе, когда речь зашла о размере компенсации, согласились на получение приемлемой ежемесячной выплаты. Таковых оказалось 9%, которые были отнесены к резервной группе потенциальных участников.

3. Еще одна резервная категория потенциальных участников была выявлена при анализе причин отказа от участия в обратной ипотеке. Основная причина нежелания участвовать в программе ни при каких условиях заключается в намерении передать жилье в наследство (рисунок 3). Еще одной важной причиной является низкий уровень доверия к государственным программам в целом – около 13,2% от числа мотивированных противников рассматриваемого ипотечного продукта или 10% от респондентов в возрасте 45 лет и старше. И если в первом случае мы, скорее всего, имеем дело с теми, кто вряд ли пересмотрит свои взгляды на решение относительно находящегося в собственности жилья, то во втором случае уровень доверия к программе может быть повышен посредством социальной рекламы, примеров позитивного опыта участия других жителей города и других приемов продвижения продукта на рынке.



Рисунок 3. Причины несогласия на участие в программе «Обратная ипотека», % от численности тех, кто не согласен (данные ИДХ-2010)

Для того чтобы оценить востребованность обратной ипотеки у разных категорий респондентов и описать социально демографический портрет ее потенциальных участников, будем рассматривать три целевые группы: (1) вышеописанная основная группа потенциальных участников, (2) резервная группа

потенциальных участников, включающая в себя две вышеописанные резервные группы, (3) респонденты в возрасте 45 лет и старше, не относящиеся к потенциальным участникам программы.

Данные обследования свидетельствуют в пользу того, что респонденты, на момент опроса являющиеся пенсионерами, высказывают большую заинтересованность в участии в программе. Так, среди домохозяйств, где респондент 45 лет и старше является пенсионером, доля потенциальных участников из основной группы в два раза выше, чем в домохозяйствах, где респондент пока не вышел на пенсию (таблица 9). Аналогичным образом уровень заинтересованности в обратной ипотеке на 10 п.п. выше среди незанятых респондентов, чем среди занятых. Что касается резервной группы потенциальных участников, то ее доля, напротив, несколько выше среди непенсионеров и среди занятых респондентов. Видимо, закончившие трудовую деятельность и получающие пенсию, которая, как правило, является основным источником доходов, уже столкнулись с проблемой поддержания прежнего уровня жизни и высказывают большую готовность принять участие в программе. Те же респонденты, которые на момент опроса имели трудовые доходы, пока рассчитывают на собственные силы и зачастую если и являются потенциальными участниками программы, то относятся к резервной группе.

Таблица 9. Востребованность программы «Обратная ипотека» в различных социально-демографических группах, % (данные ИДХ-2010)

	Потенциальные участники		Не являющиеся потенциальными участниками	Все
	Основная группа	Резервная группа		
Доля среди респондентов 45 лет и старше	11,0	19,0	70,0	100
<i>Респондент – пенсионер или нет</i>				
Непенсионер	6,6	22,8	70,6	100
Пенсионер	12,1	18,2	69,7	100
<i>Респондент – занят или нет</i>				
Не занят	14,8	17,0	68,2	100
Занят	3,8	23,3	72,9	100
<i>Социально-демографический тип</i>				
Респондент один	18,5	19,6	62,0	100
Респондент, дети и кто-то еще	0,0	14,0	86,0	100
Респондент, нет детей, кто-то еще	5,1	20,2	74,7	100
<i>Доходные группы</i>				
Бедные, ниже 1ПМ	5,1	20,2	74,7	100
2ПМ-3ПМ	10,6	19,0	70,4	100
Свыше 3ПМ	14,0	17,2	68,8	100
<i>Жилье в собственности</i>				
Только респондента	15,8	20,1	64,1	100

	Потенциальные участники		Не являющиеся потенциальными участниками	Все
	Основная группа	Резервная группа		
Только респондента и супруга(и)	4,5	25,5	70,0	100
<i>Наличие сбережений</i>				
Нет сбережений	6,9	18,3	74,9	100
Сбережений хватит не более чем на три месяца	19,5	17,1	63,4	100
Сбережений хватит на полгода и более	13,0	24,4	62,6	100

Не менее важную роль играет социально-демографический тип семьи. Наличие детей в домохозяйстве значительно сокращает вероятность принятия участия в обратной ипотеке: из домохозяйств с детьми ни одно не вошло в состав основной группы потенциальных участников (таблица 9). Как уже упоминалось выше, главная причина отказа от участия в программе заключается в желании передать жилье в наследство. На фоне этого наличие детей в домохозяйстве, а также других родственников выглядит вполне логично как фактор неучастия. Напротив, наиболее способствующей участию является ситуация, когда респондент проживает один: около 18% таких респондентов были отнесены к основной группе потенциальных участников.

Еще одним важным критерием участия в программе является единоличное право собственности на жилье. В случаях, когда жилье принадлежит только респонденту, он в три раза чаще позитивно высказывался об участии в программе, чем в тех случаях, когда оно принадлежит респонденту и его(ее) супругу(е). В последнем случае большая доля потенциальных участников была отнесена не к основной, а к резервной группе.

Таблица 10. Социально-демографические характеристики потенциальных участников программы «Обратная ипотека», % (данные ИДХ-2010)

	Потенциальные участники		Не являющиеся потенциальными участниками	Все
	Основная группа	Резервная группа		
Респондент – пенсионер или нет				
Непенсионер	14,3	27,5	23,7	23,4
Пенсионер	85,7	72,5	76,3	76,6
<i>Всего</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Респондент – занят или нет</i>				
Не занят	87,3	56,0	62,3	63,9
Занят	12,7	44,0	37,7	36,1
<i>Всего</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Социально-демографический тип</i>				
Респондент один	79,4	45,9	41,8	46,6

Респондент, дети и кто-то еще	0,0	7,3	12,0	9,8
Респондент, нет детей, кто-то еще	20,6	46,8	46,2	43,5
<i>Всего</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Доходные группы</i>				
Бедные, ниже 1ПМ	6,3	11,1	7,9	8,3
2ПМ-3ПМ	73,0	75,0	76,1	75,6
Свыше 3ПМ	20,6	13,9	16,0	16,1
<i>Всего</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>	<i>100,0</i>
<i>Жилье в собственности</i>				
Только респондента	65,1	46,4	40,9	44,6
Только супруга(и) респондента	0,0	0,9	2,7	2,1
Только респондента и супруга(и)	7,9	25,0	19,0	18,9
<i>Наличие сбережений</i>				
Нет сбережений	36,5	54,1	61,8	57,6
Сбережений хватит не более чем на три месяца	38,1	19,3	19,1	21,2
Сбережений хватит на полгода и более	25,4	26,6	19,1	21,2
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0

Востребованность обратной ипотеки оказалась максимальной в домохозяйствах со среднедушевыми доходами свыше трех прожиточных минимумов (по сравнению с бедными домохозяйствами и домохозяйствами, где доход находится в пределах двух-трех ПМ). В дополнение к этому доля потенциальных участников из основной группы выше среди домохозяйств, имеющих сбережения по сравнению с теми, где сбережения отсутствуют. Данные результаты свидетельствуют в пользу того, что программа «Обратной ипотеки» должна быть нацелена не только и не столько на бедные домохозяйства, но и на домохозяйства с более высоким уровнем дохода, который не всегда удается сохранить после завершения трудовой деятельности.

Социально-демографический портрет потенциальных участников программы во многом отражает те же тенденции: преимущественно незанятые пенсионеры, проживающие одни, жилье которых находится только в их собственности, имеющие доходы выше прожиточного минимума и сбережения, которых хватит по крайней мере на три месяца (*таблица 10*). В резервной группе потенциальных участников чаще, чем в основной группе, оказываются занятые респонденты из более сложных семей, имеющие жилье в совместной стоимости с кем-то еще, а также из групп с более низкими доходами и не имеющими сбережений.

Подводя некоторый итог, можно сказать, что со стороны потенциальных потребителей обратной ипотеки существует ряд экономических, социально-культурных и институциональных факторов, препятствующих их участию в программе.

1. Экономические:

- низкий размер пожизненной ежемесячной доплаты к пенсии;

- наличие альтернативных экономических стратегий – продать жилье, поменять жилье на более простое и т.д.
- 2. Социокультурные:
 - желание оставить квартиру в наследство;
 - нежелание ничего менять как стратегия поведения;
 - неприятие, особенно со стороны старшего поколения, финансовых нововведений.
- 3. Институциональные:
 - низкий уровень доверия к государственным программам;
 - учитывая, что потенциальными участниками являются лица старшей возрастной группы, можно ожидать невысокое знание и понимание финансовых инструментов, особенно новых.
- 4. Юридические:
 - совместное право собственности на жилье у нескольких лиц

Даже при обозначенных ограничениях порядка 30% респондентов в возрасте 45 лет и старше можно рассматривать как потенциальных участников программы «Обратной ипотеки». В крупных городах и столичных центрах следует ожидать еще большую склонность населения к участию в такого рода программах, поскольку мотивированные на участие одиноко проживающие пенсионеры с относительно высокими доходами здесь представлены более широко. Единственный вопрос, который возникает в данном случае – заинтересует ли данная программа работающих пенсионеров.

Подводя итог рассмотрению возможностей и ограничений для расширения линейки ипотечных продуктов как драйверов модернизационного развития, отметим, что есть объективные предпосылки для открытия дополнительных входов в традиционную ипотеку за счет снижения кредитных издержек и внедрения страховых механизмов на период безработицы, рождения детей и распада семьи. Наиболее перспективным представляется внедрение новых специализированных продуктов, способствующих содействию трудовой миграции и расширению возможностей для пожилых по трансформации накопленных материальных активов в ресурсы для текущего потребления. Обсуждения требует вопрос о специальном ипотечном продукте для привлечения квалифицированных кадров в систему образования и здравоохранения. Кризис обострил проблему невозвратных ипотечных и жилищных кредитов, потенциал которых сформировался еще на этапе экономического роста, но за счет увеличения пенсий, семейной солидарности, поиска новой и дополнительной работы, а также реструктуризации кредитов, проблема не стала критичной.

Литература

Боноли Дж. (2009) Время имеет значение. Постиндустриализация, новые социальные риски и адаптация государства всеобщего благосостояния в развитых промышленных демократиях // СПЕРО. № 11.

- Бурдяк А.Я. (2009) Ипотечное кредитование в России – портрет заемщика // СПЕРО. № 11. Гражданский кодекс Российской Федерации. Глава 33: Рента и пожизненное содержание с иждивением.
- Григорьев Л., Тамбовцев В. (2008) Модернизация через коалиции // Вопросы экономики. № 1.
- Кувшинова О., Стеркин Ф. (2010) 5 млн пропавших // Ведомости. 11 октября 2010 г.
- Малева Т.М., Овчарова Л.Н. (2009) Социальный контекст модернизации / Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Центр исследований постиндустриального общества.
- Мальгинов Г.Н., Стерник Г.М. (2010) Российский рынок жилья в 2009 г.: от кризисного падения к стагнации / Российская экономика в 2009 году. Тенденции и перспективы. М.: ИЭПП
- Модернизация экономики и общественное развитие (2007). Под ред. Е.Г. Ясин. М.: ИД ГУ-ВШЭ.
- Побережников И.В. (2006) Переход от традиционного к индустриальному обществу: теоретико-методологические проблемы модернизации. М.: РОССПЭН.
- Обзор социальной политики в России. Начало 2000-х (2007) / Под ред. Т.М. Малевой, Н.В. Зубаревич, Д.Х. Ибрагимова и др. М.: НИСП.
- Родители и дети, мужчины и женщины в семье и обществе (2007). Под ред. Т.М. Малевой, О.В. Синявской. М.: НИСП.
- Тихонова Н.Е. (2008) Социокультурная модернизация в России (опыт эмпирического анализа) // Общественные науки и современность. № 2.
- Электронные ресурсы:
<http://www.ahml.ru/> Официальный сайт ОАО «Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов» и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».
- <http://www.gks.ru/> Официальный сайт Росстата
- <http://reverse.org/> Обратная ипотека
- <http://www.roskazna.ru/> Сайт Федерального казначейства.