

Жилищный вопрос в РФ: решение в рамках новой экономической парадигмы

О.В. ГРУШИНА

В предложенной статье рассматриваются вопросы рыночного и нестационарного формирования спроса и предложения жилья, равновесной цены и их воплощение в российской экономике. Предлагается подойти к формированию стоимости жилья не с рыночной, а с политэкономической точки зрения посредством вывода функции зависимости стоимости квадратного метра от среднего дохода семьи. В качестве средства преодоления недоступности ипотеки для среднего класса граждан и создания лучших условий формирования полноценного человеческого капитала в Российской Федерации автором обосновывается схема накопительного жилищного страхования на региональных уровнях.

Ключевые слова: жилищная экономика, спрос и предложение жилья, нестационарные процессы, стоимость квадратного метра жилья, ипотека

Равновесная модель соотношения спроса и предложения жилья, принятая в классической жилищной экономике, имеет свои характерные черты. График спроса и предложения жилья, в отличие от других товаров, имеет одну особенность: неэластичность предложения в краткосрочном периоде и способность прореагировать на изменение спроса изменением эластичности предложения в долгосрочном периоде. В такой ситуации увеличение спроса на жилье приводит к резкому увеличению цен, чтобы «расчистить рынок». Этот феномен обычно происходит в случаях местного экономического бума. Рост цен на жилье дает сигнал инвесторам и в долгосрочной перспективе предложение сдвигается вправо, а равновесная цена снижается [Жилищная экономика 1996, с. 14]. Эта ортодоксальная трактовка¹ представлена на *рисунке 1*.

Мы полагаем, что движение спроса и предложения, представленное на *рисунке 1* последовательностью $A \rightarrow B \rightarrow C$ не работает в современной российской экономической действительности.

На *рисунке 2* движение $A \rightarrow B \rightarrow C$ имеет совсем другой характер. Российские тенденции спроса и предложения жилья не только не вписываются в классическую равновесную модель, но и имеют все признаки неравновесности (нестационарности) происходящих процессов.

Направление $A \rightarrow B$ было вызвано эффектом освоения банками услуги ипотечного кредитования, бум которого пришелся на 2002 г. Вопреки ожиданиям, ипотека заметно подрастила цены на м², но ненамного расширила предложение жилья. Дело в том, что сложившиеся неестественно высокие цены на 1 м² позволяли строительным организациям (СО) безбедно существовать при минимальных объемах строительства.

¹ Более развернутые комментарии автора к данной трактовке были сделаны ранее [Грушина 2010, с. 198–203].

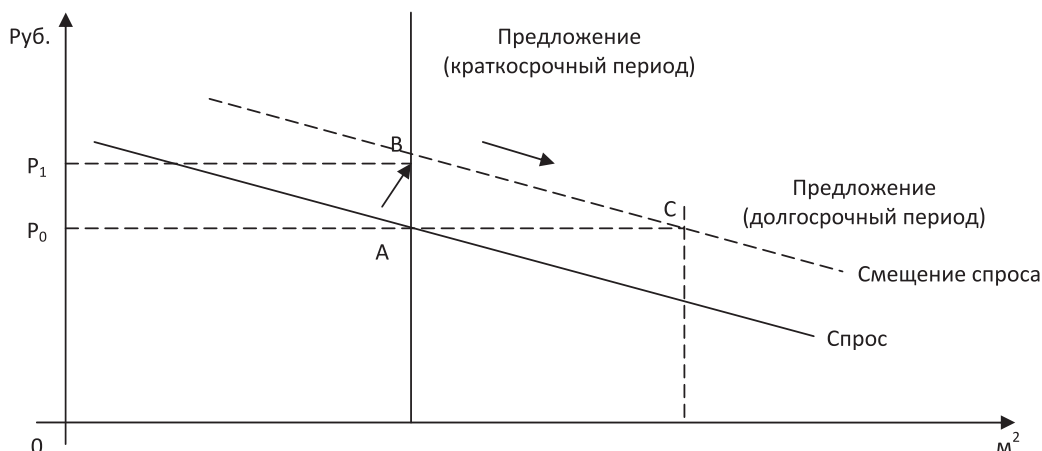


Рисунок 1. Равновесие спроса и предложения жилья

(P_0 – равновесная цена в долгосрочном периоде;
 P_1 – повышение цены в краткосрочном периоде при увеличении спроса и неэластичном предложении)

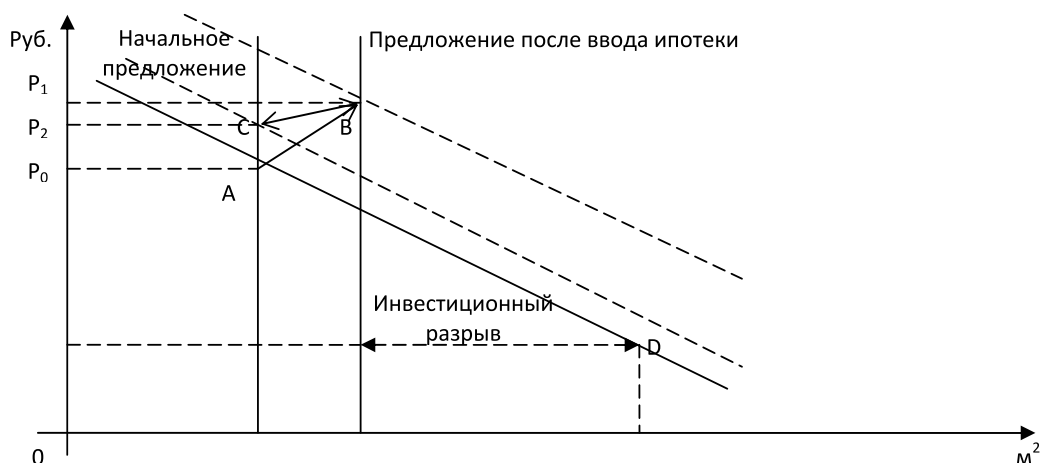


Рисунок 2. Поведение функций спроса и предложения жилья в РФ

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

Как видно из рисунка 2, между точками C и D огромное расстояние для «прыжка» предложения, которое мы обозначили как «инвестиционный разрыв». Чтобы расширение предложения стало таким стремительным, необходимо мощное вливание инвестиций. Но при нынешней организации финансово-экономической системы в РФ это совершенно невозможно. Поэтому любые утверждения об окончательном решении жилищной проблемы в рамках действующей парадигмы – пустой звук.

Объяснить невозможность попадания в точку D можно и иначе, более соответствующим современным тенденциям научного исследования способом. Сегодняшний момент развития мировых и национальных экономических процессов сделал серьезный вызов равновесным моделям, описывающих поведение стационарных экономических систем. Кратковременные отклонения от положения равновесия и само собой разумеющееся возвращение к нему перестали осуществляться в реальности. Научное наблюдение за такими процессами вызвало рождение нового направления – эволюционной (синергетической) экономики. Можно утверждать, что данное направление еще не имеет четкой регламентации в части дефиниций и аксиом, однако ясно, что основным вектором научных поисков здесь является исследование *нестационарных процессов* и прогнозирование поведения их переменных величин.

Нестационарными процессами объективнее всего можно объяснить рост цен на жилье с одновременным увеличением спроса и незначительным ростом предложения, что происходило у нас до кризисного периода, усилившись с внедрением ипотеки. Известно, что в условиях совершенной конкуренции стоимость товара равна минимальным средним издержкам на его производство. Это же верно при моделировании равновесной цены. Однако «для нестационарного экономического поведения типична несовершенная (монополистическая) конкуренция, результаты которой нельзя предсказать заранее» [Костюк 2004, с. 46]. Доказано, что одним из результатов такой конкуренции становится создание неравновесной «сверхстоимости», намного превышающей минимальные средние издержки. Положительным оправданием подобного процесса является то, что за формированием этой новой стоимости «может стоять реальное улучшение потребительских свойств в результате успешного осуществления инноваций, основанных на усовершенствованиях, открытиях и изобретениях» [там же, с. 53]. Поэтому «сверхстоимость» предлагается называть *инновационной стоимостью*. За инновационную сверхстоимость начинает голосовать сам потребитель, предпочитая воспользоваться товаром с теми или иными улучшенными функциями. (Хотя, по большому счету, его заставляют голосовать массированной «инновационной» рекламой и апелляцией к не самым лучшим человеческим качествам: гордыне, тщеславию, лени, жажде удовольствий и т.п.)

Мы считаем, что подобные процессы определили поведение цен, спроса и предложения на рынке жилья в РФ (рисунк 2), но только в своей негативной трактовке и с вызывающими опасение долгосрочными последствиями. Поясним, что мы имеем в виду.

«Инновационная» сверхстоимость в жилищном строительстве в РФ в начале 2000-х достигла заметного отрыва от минимальных средних издержек строительства благодаря следующим причинам. Во-первых, той самой монополистической конкуренции, о которой мы упоминали выше, когда ограниченное число крупных строительных корпораций стали господствовать на жилищном рынке Москвы, а затем эта тенденция перешла и в регионы. Во-вторых, содержанием сверхстоимости стали, в основном, не инновации, а методы лоббирования интересов в части землеотвода, получения разрешений на строительство, согласования проектов точечной застройки и т.п. «Строительная отрасль сильно монополизирована и в большей мере принадлежит чиновникам, которые являются тайными акционерами строительных корпораций и лоббируют их интересы. Отсюда откаты, финансируемые покупателями и необоснованное завышение цен в условиях отсутствия конкуренции» [Строительство жилья в СССР и РФ 2007]. В-третьих, сформировался ограниченный, но весьма платежеспособный класс потребителей (ставший обладателем сверхдоходов от тех же переходных нестационарных процессов), «изголодавшийся» от невозможности в советское и раннее постсоветское время свободной продажи-покупки квартир и разработки оригинальных планировок.

Этот круг потребителей был готов платить высокую цену за подобное изменение потребительских качеств жилья, что вполне устраивало строительные корпорации и позволяло не заботиться о глобальном расширении предложения. В-четвертых, в нестационарных экономических процессах наблюдается отсутствие тенденции к выравниванию норм прибыли в различных отраслях. Более того, так как прибыль не усредняется, происходит непрерывное устойчивое перемещение финансовых ресурсов из отраслей с меньшей прибыльностью в отрасли с большей прибыльностью, тем самым, в отличие от равновесных моделей, растет различие норм прибылей и этот процесс становится самоподдерживающим. В жилищном строительстве это становится особенно наглядным, когда на протяжении нескольких лет сохранялся близкий по составу круг потребителей, которые возвращались вновь и вновь на рынок жилья уже со спекулятивно-инвестиционными интересами.

Внедрение ипотеки только усилило данный процесс, расширив круг потребителей жилья по сверхстоимости за счет семей с высокими доходами, позволяющими ежемесячно гасить ипотечные платежи в 30–60 тыс. руб. и выше. Вопреки равновесным моделям, спрос увеличился на фоне заметного роста цен при несущественном расширении предложения (точка В на рисунке 2).

По расчетам самих вдохновителей ипотеки данный вид кредитования должен был быть доступен 10–15% населения РФ. Однако за благополучные докризисные 2006, 2007 и часть 2008 гг. общее количество выданных ипотечных кредитов составило около 900 тысяч [Невинная 2010], что соответствует менее 1% населения, т. е. рост предложения жилья стал незначителен. Зато ажиотаж вокруг ипотеки, да еще в условиях экономического подъема, позволил заметно поднять цены на жилье, к чему данная группа потребителей оказалась не слишком чувствительна в связи с растянутостью оплаты на 10–20 лет.

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

Кризисные явления 2008–2009 гг. быстро вернули предложение на прежний уровень ($B \rightarrow C$, рисунок 2), да еще и со снижением цен. Это уже было не возвращение к спекулятивному спросу, а сжатие ипотеки и снижение ее доступности даже и для этой малой группы населения, потерявшей работу или часть заработной платы в результате кризиса. В данный момент в РФ насчитывается около 60 тыс. проблемных кредитов в сфере ипотечного кредитования на общую сумму около 90 млрд рублей; около 55% должников по ипотеке прячутся от своих кредиторов [Меситов 2010]. Особенности ипотеки в РФ таковы, что она *не может* решить жилищную проблему в масштабе страны.

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

Ускоренное развитие нестационарных процессов за счет положительных обратных связей приводит к усилению нежелательных тенденций и повышению риска катастрофических последствий для населения. «Для нестационарных экономических процессов нельзя доказать утверждение о том, что преследование частных интересов автоматически приводит не к хаосу, а к согласованности в интересах большинства. Серьезное вмешательство государства необходимо обычно тогда,

когда возникает устойчивая положительная обратная связь, усиливающая нежелательные тенденции в экономике» [Костюк 2004, с. 49].

Это подтверждается информацией о выигрышах от нестационарности процессов. Прежде всего, доходы от реализации все больше концентрируются в деятельности по продвижению и рекламе товаров, а не у реальных производителей. Таким образом, становится выгодным продвигать чужие марки, а не развивать собственное производство. И, во-вторых, в отличие от классического капитализма, меняются характеристики людей, получающих выигрыш в существующих экономических условиях. «Чем больше неопределенность в нашем мире, тем больше вероятность того, что прибыли достанутся скорее удачливым авантюристам, нежели осторожным, логически мыслящим, накапливающим информацию субъектам» [Alchian 1977, p. 20].

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

$$N_0 = H_0/m_0$$

где
 H_0 – жилой фонд страны;
 N_0 – численность населения;
 m_0 – обеспеченность жильем, необходимая и достаточная для величины населения N_0 .

Допустим, текущая величина N становится больше N_0 (например, под влиянием закона о материнском капитале). Тогда обеспеченность жильем становится меньше необходимой: $m < m_0$. Попытка населения увеличить общий жилой фонд не увенчивается успехом: оказалось, что на материнский капитал в Иркутске, например, можно приобрести 10 м², в Москве и того меньше, среднедушевой семейный доход с рождением ребенка снижается, цены на один квадратный метр остаются высокими, ипотека становится в принципе недоступной, обеспеченность жильем продолжает снижаться. Общий жилой фонд постепенно сокращается за счет выбытия ветхих строений. Если между двумя неравенствами ($m < m_0$ и $N < N_0$) возникнет такая положительная обратная связь, то в итоге население начнет вымирать [Самуэльсон 2002, с. 320] и N будет стремиться к нулю, вместо стремления к N_0 . Однако, если мы посмотрим статистику, может показаться, что обеспеченность жильем в РФ вполне достаточная 20–22 м² на человека (!). Показательны при этом данные о средней площади вновь построенных квартир. Накануне кризиса она составила 138,7 м² (!) [О жилищном строительстве в Российской Федерации... 2008, с. 19–29; Российский статистический ежегодник 2007]. Понятно, что это искажение вызвано учетом приобретения жилплощади элитой, обладающей сверхдоходами. Наша модель верна для среднего и бедного класса россиян.

Постепенный переход из точек $C \rightarrow D$ невозможен, так как у нас практически отсутствуют слои населения, которые смогли бы оплатить равновесные цены на жилье в промежуточных состояниях. В этом разрыве – трагедия отрасли жилищного строительства. Как это ни парадоксально, но данная трагическая ситуация напрямую обусловлена встроенностью России в мировую финансово-экономическую систему на периферийных ролях.

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

- 1) ставка процента по долгосрочным займам;
- 2) стадия экономического цикла (подъем или спад);
- 3) налоговая политика;
- 4) государственное регулирование;

- 5) правила зонирования и землеотводов;
- 6) ставки по краткосрочным кредитам для финансирования текущей деятельности предприятий.

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

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

Попробуем резюмировать предыдущий текст.

1. Жилищная экономика в РФ находится в «застрявшем» состоянии соотношения цены и платежеспособного спроса (*рисунок 2*). Прямоугольник выручки в этом случае примерно такой же, как при реальном спросе по более низким ценам. Однако есть целый ряд причин, мешающих преодолению «инвестиционного разрыва». В их числе и коррупция, и лоббирование интересов отдельных групп, и размещение спекулятивных капиталов. Но если отвлечься от социально-политических причин, то с точки зрения экономической теории основная причина указана в следующем пункте.

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

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

4. Наконец, долгосрочные финансовые решения домохозяйств напрямую зависят от тенденций и динамики заработной платы (жалованья) наемных работников. В своем подробном, структурно-функциональном анализе стран «большой семерки» М.А. Игнацкая убедительно доказывает, что в современных условиях удельный вес доходов лиц наемного труда достиг наивысших показателей в национальном доходе и в конечном продукте [*Игнацкая 2005*, с. 59]. Однако замедление темпов прироста заработной платы в последние годы влечет за собой снижение темпов роста мировой экономики в целом, провоцируя ее цикличность.

В России доля заработной платы наемного труда не имеет такого веса в национальном доходе, как в странах «большой семерки». Опять же за счет своего позднего периферийного включения в мировую экономическую систему. Поэтому

всяческие попытки решить западными методами нашу жилищную проблему (в их числе и ипотечное кредитование) не позволяют преодолеть «инвестиционный разрыв», т. е. использовать долгосрочное кредитование, принятое в развитых странах, к стране с сильным фактором неопределенности, периферийным значением поставщика ресурсов и высокой платой за ссудный капитал.

Но парадокс в том, что жилье относится к категории жизненно необходимых товаров, а это значит, что подход к ценообразованию стоимости 1 м² должен идти от значения среднего дохода домохозяйств. По крайней мере, в рамках неосмитианства и «экономики справедливости» следовало бы так сделать. В следующем параграфе нами сделана попытка вывести такую функцию и определить стоимость 1 м², реально соответствующую точке D на *рисунке 2* (в условиях ипотеки и без оной).

Функция зависимости стоимости 1 м² жилья от среднего дохода семьи

Мы полагаем, что именно политическая национальная экономия, а не рыночная экономическая теория, способна решить витающую сейчас в воздухе проблему: совместить мировоззренческую миссию государства и нации с соответствующими методами организации и ведения хозяйства (построением национальной экономики), что и станет для России ответом на жесткий вызов русской цивилизации, продолжающийся уже (с перерывами) около 100 лет. С точки зрения экономикс, «конечная цель или задача всей экономической деятельности заключается в стремлении удовлетворить эти многообразные материальные потребности» [Макконнелл 1992, с. 37]. В то же время «материальные потребности, подобно кроликам, обладают высоким коэффициентом воспроизводства», они «изменяются и умножаются в результате появления новых изделий и под воздействием широкой рекламы и энергичного стимулирования сбыта» [*там же*].

Такие потребности *никогда не могут быть удовлетворены полностью*, на чем, собственно, и базируется рыночная экономика как на ключевой фундаментальной основе – на человеческой алчности, всячески ее поддерживая и провоцируя.

Однако есть потребности, и соответственно, товары, без которых существование человека в принципе оказывается под вопросом. Это так называемые товары первой необходимости – пища, одежда, *жилье*! Как раз с этими потребностями, по нашему мнению, должна работать политическая экономия, а не экономикс. То есть подход к решению жилищной проблемы должен иметь не универсальные рыночные, а политэкономические национальные черты.

Право граждан РФ иметь крышу над головой закреплено Конституцией, а значит, экономическая система нашего государства должна быть «смонтирована» так, чтобы это право могло осуществляться в полной мере. Есть категории граждан, которые априори не могут приобрести жилье ни по какой цене – это сироты, инвалиды, граждане с доходом ниже прожиточного минимума – они обеспечиваются жильем на бесплатной основе. И хотя очереди делятся годами и десятилетиями, такая возможность для них имеется.

Каков же сейчас экономический механизм решения проблемы приобретения жилья среднего работающего гражданина РФ, не подпадающего под категорию льготника? Все, что предлагается сегодня – это единовременная покупка или ипотечное кредитование.

Исходя из логики политэкономического подхода, в экономической системе государства должна соблюдаться некая «синхронность» или пропорциональность ключевых для основных жизненных условий граждан показателей. Сейчас мы имеем в виду следующее: экономический способ приобретения предметов первой необхо-

димости (жилья) должен соответствовать экономическим возможностям субъекта. А иначе зачем такой метод вообще нужен? Таким образом, мы могли бы посоветовать Минэкономразвития РФ посмотреть на стоимость 1 м² жилья в ракурсе средней заработной платы и вывести функцию стоимости 1 м² жилья согласно предлагаемого метода его приобретения в зависимости от среднего дохода семьи.

Возьмем стандартную семью из четырех человек: мать, отец и двое детей, проживающих в г. Иркутске. По жилищным нормативам и исходя из интересов бизнеса и государства – нормальных условий формирования человеческого капитала – такая семья должна проживать в квартире площадью 72 м². Теперь определим границы семейного дохода, в которых мы будем работать.

Прожиточный минимум в г. Иркутске составляет 4900 (≈ 5 тыс. руб.). Так как по сегодняшним требованиям ипотечные платежи не должны превышать 30% семейного дохода, то минимальный семейный доход, который нас интересует, равен 28 тыс. руб. (4900 руб. × 4 чел. = 70% такого дохода). Максимальный доход среднего класса семей, которые не попадают в группу спроса до инвестиционного разрыва (рисунк 2), можно рассчитать, исходя из среднего ипотечного платежа, взятого за 30% семейного дохода. Средний ипотечный платеж по РФ составил 24 тыс. руб. [Меситов 2010]. Тогда максимальный доход в рамках нашего исследования должен ограничиваться ≈ 80 тыс. руб. Для более высокого дохода ныне действующая ипотечная схема считается доступной.

Если мы возьмем за шаг изменения семейного дохода один прожиточный минимум (≈ 5 тыс. руб.), то тогда интервал дохода уложится в рамки от 28 до 83 тыс. руб., что соответствует среднемесячной заработной плате одного работающего от 14 до 41,5 тыс. руб. Если учесть, что средняя заработная плата по г. Иркутску в 2009 г. составила 18900 руб. в месяц, то мы как раз имеем дело с тем самым средним классом, который, с точки зрения политической экономии, должен быть обеспечен самим функционированием экономической системы государства необходимым экономическим основанием для своего всестороннего развития и воспитания детей.

Еще один важный параметр нам необходимо обосновать для построения функции зависимости стоимости 1 м² от среднего дохода семьи. Этот параметр – структура потребления домохозяйств. Если обратиться к классической структуре потребления американских семей [Макконнелл 1992, с. 37], то мы увидим, что товары кратковременного пользования и содержание жилья (наш аналог коммунальных услуг) составляет в среднем 40%. Остальные 60% составляют траты на товары длительного пользования (автомобили, мебель); жилищные платежи; медицинское обслуживание и отдых. Понятно, что американская структура потребления может служить лишь отдаленным ориентиром для нашего исследования.

Российская структура потребления демонстрирует следующую картину: в зависимости от региона потребление фиксированного набора товаров и услуг (потребительские расходы) составляет 50–70% от заработной платы [Социальное измерение... 2009, с. 53–54], при этом не учитываются траты «на досуг, спорт, информационные услуги и другие культурные мероприятия, способствующие развитию личности».

В результате мы получаем, что те самые 30%, которые предназначены для выплаты ипотеки, на самом деле должны распределяться между всеми товарами и услугами длительного или особого пользования: 1) мебель, ремонт; 2) автомобиль; 3) отпуск; 4) дорогие медицинские услуги в исключительных случаях (в отличие от США, значительная часть медицинских услуг у нас бесплатна); 5) образование; 6) жилищные платежи.

И если первые пять пунктов могут вытеснять друг друга или производиться в разные годы, то вытеснение последнего грозит судом и лишением крыши над головой. Если же шестой пункт вытеснит все остальные, мы будем иметь дело с не-

полноценной семьей, сильно ограниченной в возможностях личностного роста и развития. Такая семья будет обеспечивать только необходимое для выживания потребление (включая жилье), и если таких семей в государстве будет подавляющее большинство, то формирование человеческого капитала, рост народонаселения да и само государство оказываются под угрозой своего дальнейшего существования. Таким образом, исходя из сегодняшних реалий семейного дохода среднего класса граждан РФ, жилищные платежи могут составлять не 30%, а не более 15% этого дохода, оставив место иным расходам долгосрочного характера тоже примерно 15%. Итак, норма жилищного накопления нами обосновывается в дальнейших расчетах в размере 15% дохода для семей среднего достатка.

Теперь мы можем вывести функцию зависимости стоимости квадратного метра жилья от среднего дохода семьи для двух ситуаций:

1) беспроцентное погашение стоимости жилья (накопительная схема) – движение в будущее (ниже нами будет представлен возможный способ ее осуществления посредством схемы *жилищного страхования детей*);

2) ипотечная схема погашения стоимости жилья – движение из будущего в настоящее. Для удобства и корректности сравнения двух ситуаций, первоначальный взнос возьмем равный нулю.

Тогда в самом общем виде формула вычисления доступной стоимости 1 м² для первой ситуации выглядит следующим образом (1, 2):

$$C_{\text{м}^2} = \frac{D_{\text{с}}^{\text{м}} \cdot 12 \cdot H_{\text{ж.н.}}}{\Gamma_{\text{н.ж.}}}, \quad (1)$$

где

$D_{\text{с}}^{\text{м}}$ – среднемесячный доход семьи;

$H_{\text{ж.н.}}$ – норма жилищного накопления;

$\Gamma_{\text{н.ж.}}$ – годовой норматив приобретения жилья.

Годовой норматив приобретения жилья может быть вычислен как (2):

$$\Gamma_{\text{н.ж.}} = \frac{H_{\text{ж}} \cdot K_{\text{ув}} \cdot d}{t} \quad \text{или} \quad \Gamma_{\text{н.ж.}} = \frac{H_{\text{ж}} \cdot n}{t}, \quad (2)$$

где

$H_{\text{ж}}$ – норма общей площади жилья на 1 человека (в РФ составляет 18 м²);

d – количество детей в семье (для схемы жилищного страхования детей);

t – период рассрочки платежа;

$K_{\text{ув}}$ – коэффициент увеличения норматива жилой площади в зависимости от условий расчета (в случае накопительной схемы жилищного страхования детей, минимум равен 2);

n – количество членов семьи.

Используя эти две формулы, рассчитаем доступную цену 1 м² жилья (таблица 1). При расчете использовались следующие постоянные:

– $H_{\text{ж.н.}} = 0,15$ (15%);

– $H_{\text{ж}} = 18$ м²;

– $t = 20$ лет;

– семья из 4 человек: двое родителей (работающие) и двое детей ($n = 4$).

В результате мы получили, что для жителей г. Иркутска, относящихся к среднему классу, доступной при беспроцентной 20-летней рассрочке платежа может считаться стоимость жилья от 14000 до 41500 руб. за 1 м². Причем тяготение идет к отметке в 16500 руб., так как доход в 33000 руб. полностью соответствует двойной среднемесячной заработной плате за вычетом подоходного налога. В принципе,

эта цена весьма близка к реальности. Наши исследования в области управления затратами крупного подрядчика в г. Иркутске показали, что при хорошей организации и достаточных масштабах строительства фактическая себестоимость 1м² находится на уровне даже ниже сметного – около 15000 руб.

Таблица 1. Расчет доступной стоимости жилья в случае беспроцентной рассрочки платежа или накопительной схемы приобретения жилья для стандартной семьи из четырех человек

Среднемесячный доход семьи ($D_{с.м.}$), руб.	Доступная цена 1 м ² ($\Pi_{м^2}$) при норме жилищного накопления $H_{ж.н.} = 15\%$
28 000	14 000
33 000	16 500
38 000	19 000
43 000	21 500
48 000	24 000
53 000	26 500
58 000	29 000
63 000	31 500
68 000	34 000
73 000	36 500
78 000	39 000
83 000	41 500

Расчет доступной стоимости 1м² по второй ситуации (ипотечному кредитованию) может быть произведен исходя из любой схемы аннуитетного платежа. В самом общем виде расчет будет выглядеть следующим образом (3):

$$\Pi_{м^2} = \frac{A \cdot M(t; r)}{H_{ж.н.} \cdot n}, \quad (3)$$

где

A – годовой аннуитетный платеж;

M – подходящий множитель;

t – срок кредитования;

r – ставка по ипотечному кредиту;

n – количество членов семьи;

$H_{ж.н.}$ – норма общей жилой площади на 1 человека.

В своих вычислениях мы воспользуемся формулой р-срочной ренты с годовым начислением процентов, где $p = 12$ (ежемесячное погашение) (4):

$$PA = A \cdot M_4(r; t) \cdot K(p; r) = H_{ж.н.} \cdot n \cdot \Pi_{м^2}, \quad (4)$$

т. е. PA – текущая стоимость квартиры, необходимой для данной семьи. Тогда $\Pi_{м^2}$ рассчитывается по формуле (5):

$$C_{M^2} = \frac{A \cdot M4(t; r) \cdot K(p; r)}{H_{ж} \cdot n}. \quad (5)$$

В наших расчетах $n = 4$, $H_{ж} = 18 \text{ м}^2$, $t = 20$ лет, r изменяется в интервале $\{9; 14\}$ с шагом в 1%. Мы взяли наиболее распространенный в РФ диапазон ставок по ипотечному кредитованию, начиная с минимально возможной, но фактически не действующей ставки 9% (при ставке ЦБ = 8,5%). В настоящее время по государственной программе «Стимул» планируется снижение ипотечных ставок до 9,35%. То есть, наши расчеты вполне соответствуют реальной ситуации.

Таблица 2. Расчет доступной стоимости жилья в условиях ипотечного кредитования для стандартной семьи из четырех человек

Среднемесячный доход семьи, тыс. руб.	Доступная цена 1 м ² жилья при ставке ипотечного кредитования					
	9%	10%	11%	12%	13%	14%
28000	6 650	6 228	5 850	5 510	5 204	4 927
33000	7 837	7 340	6 895	6 494	6 133	5 806
38000	9 025	8 453	7 939	7 478	7 063	6 686
43000	10 212	9 565	8 984	8 462	7 992	7 566
48000	11 400	10 677	10 028	9 446	8 921	8 446
53000	12 587	11 789	11 073	10 430	9 851	9 325
58000	13 775	12 901	12 118	11 414	10 780	10 205
63000	14 962	14 014	13 162	12 397	11 709	11 085
68000	16 150	15 126	14 207	13 381	12 638	11 965
73000	17 337	16 238	15 251	14 365	13 568	12 844
78000	18 524	17 350	16 296	15 349	14 497	13 724
83000	19 712	18 462	17 341	16 333	15 426	14 604

Результат расчета показал (таблица 2), что даже при самых благоприятных условиях кредитования (ставке 9%) доступным для среднего класса семей г. Иркутска является стоимость жилья от 6650 до 19712 руб. за 1 м². Увы, таких цен на жилье в Иркутске не наблюдается. Стоимость жилья на сегодняшний момент колеблется в пределах от 32000 до 45000 руб. за метр квадратный.

Сравнение данных таблиц 1 и 2 позволяет вычислить долю платы за главный дефицитный ресурс существующей организации экономической системы – капитал – в цене 1 м² жилья. Согласно расчетам таблицы 3 стоимость капитала в цене жилья колеблется от 52,5 до 64,8% (!) (данные результаты получены как отношение разницы в стоимости жилья при беспроцентной рассрочке и ипотечном кредите при одинаковом среднемесячном доходе семьи к стоимости 1 м² жилья в условиях беспроцентной рассрочки). Таким образом, при самой высокой в наших расчетах ставке ипотечного кредитования в 14% (а это еще не предел, несмотря на кризис), банки забирают себе почти 2/3 стоимости жилья, и только 1/3 остается строительным организациям. Понятно, что подрядчики не могут мириться с такими условиями, а это еще раз доказывает, что преодоление инвестиционного

разрыва, представленного на *рисунке 2*, в условиях ипотечного кредитования по таким ставкам принципиально невозможно.

Таблица 3. Доля стоимости кредитных ресурсов в цене 1 м² жилья, %

Среднемесячный доход семьи (Д _{с.м}), тыс.руб.	Ставка по ипотечному кредиту					
	9%	10%	11%	12%	13%	14%
28000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
33000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
38000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
43000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
48000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
53000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
58000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
63000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
68000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
73000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
78000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8
83000	52,5	55,5	58,2	60,6	62,8	64,8

Все вышепредставленные вычисления приводят нас к логическому выводу о том, что должна существовать некая функциональная зависимость между среднемесячным доходом семьи и ценой 1 м² жилья, демонстрирующая доступность и выполнимость конституционного права гражданам своей страны иметь крышу над головой. Данная зависимость будет действительна для среднего класса нашей страны, т. е. для работоспособных граждан, преодолевших в своих доходах порог прожиточного минимума, но не имеющих возможности выплачивать ипотечные платежи на предлагаемых условиях (выше мы уже обосновали границы доходов). Расчет коэффициентов стоимости 1 м² жилья в среднемесячном семейном доходе представлен в *таблицах 4 и 5*.

В *таблице 4* мы использовали только один базовый размер семейного дохода – 33000 руб. в месяц как соответствующий среднему двукратному значению заработной платы по г. Иркутску. Впрочем, при других уровнях доходов зависимости будут те же. Основные выводы: доступная стоимость квадратного метра жилья для стандартных условий (1 взрослый, 1 ребенок) составляет половину от среднемесячного дохода полной семьи или (что одно и то же) среднемесячную заработную плату одного работающего в неполной семье. То есть, основной пропорцией, на которую должны ориентироваться региональные власти в достижении доступности жилья, должно стать тождество стоимости 1 м² и среднемесячной зарплаты одного работающего (или половины среднемесячного дохода полной семьи из четырех человек). Рождение каждого нового ребенка ведет или к снижению доступной суммы стоимости жилья (с 0,5 до 0,29 от среднемесячного дохода при пятерых детях), или к увеличению нормы накопления (до 26,25% при пятерых детях, что значительно затруднит и практически вытеснит другие расходы долгосрочного характера). Таким образом, рождение каждого нового ребенка требует роста семейного дохода как раз на размер стоимости 0,5 м² или половины одной среднемесячной заработной платы (последние колонки *таблицы 4*).

Таблица 4. Расчет коэффициента цены 1 м² жилья в среднемесячном доходе семьи при неизменной норме накопления и необходимой нормы накопления при неизменной цене жилья

Базовый $D_{с.м.}$, руб.	Состав семьи	$K_{1м2}$ при const $H_{ж.н.} = 15\%$	$H_{ж.н.}$ при const $\Pi_{м2}$ = 16 500 руб	Необходимые темпы роста $D_{с.м.}$ при const $\Pi_{м2}$ и $H_{ж.н.}$	Необходимые темпы прироста $D_{с.м.}$ при const $\Pi_{м2}$ и $H_{ж.н.}$
33 000	Двое родителей, 1 ребенок	0,67	11,25%	0,75	1,5
16 500	Один родитель, 1 ребенок	1	15%	0,5	0,5
33 000	Двое родителей, 2 детей	0,5	15%	1	1
33 000	Двое родителей, 3 детей	0,4	18,75%	1,25	1,25
33 000	Двое родителей, 4 детей	0,33	22,5%	1,5	1,2
33 000	Двое родителей, 5 детей	0,29	26,25%	1,75	1,167
Функция: $(D_{с.м.} * 12 * H_{ж.н.} / \Gamma_{ж.н.}) / D_{с.м.}$			$\Pi_{м2} * \Gamma_{ж.н.} / D_{с.м.} * 12$	$\Pi_{м2} * \Gamma_{ж.н.} / H_{ж.н.} / D_{с.г.баз}$	$D_{с.г.(i+1)} / D_{с.г.i}$

Таблица 5. Расчет коэффициента цены 1 м² жилья в среднемесячном доходе семьи при неизменной норме накопления и необходимой нормы накопления при неизменной цене жилья

Состав семьи: двое родителей, 2 детей	Ставка по ипотечному кредиту					
	9%	10%	11%	12%	13%	14%
Базовая цена 1 м ² , руб.	7 837	7 340	6 895	6 494	6 133	5 806
Базовый $D_{с.м.}$, руб.	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000	33 000
$K_{1м2}$ при $H_{ж.н.} = 15\%$	0,23	0,22	0,21	0,20	0,19	0,18
$H_{ж.н.}$ при $\Pi_{м2} = 7837$ руб.	0,15	0,16	0,17	0,18	0,19	0,20

Ипотечная схема кредитования согласно расчетам таблицы 5 снижает коэффициент стоимости доступного жилья в семейном доходе более чем в два раза по сравнению с беспроцентной рассрочкой: до 0,23 при ставке в 9% с дальнейшим уменьшением на один процент при соответствующем повышении ставки кредитования. Такая стоимость квадратного метра не позволит нормально функционировать подрядчикам и не привлечет инвесторов. Ипотечная схема будет и дальше увеличивать цены, инвестиционный разрыв не будет преодолеваться. Жилищная проблема вновь попадает в порочный круг.

Государство так и не смогло придумать программу, *реально* обеспечивающую граждан жильем. Ипотечная удавка в размере 20–30 тыс. руб. в месяц (доступная далеко не каждому), затягивается смертельной петлей во время кризиса и лишает людей крыши над головой. Если сейчас изъять весь советский жилой фонд и предложить выкупить его по рыночным ценам (т. е. всем жителям предложить современные условия получения жилья), то Россия превратится в страну трущоб...

Есть ли выход? Этот выход напрашивается в следующем ключе: если первый шаг – это законодательное закрепление права на жилье, то второй – *введение обязательного жилищного страхования* по аналогии с медицинским и пенсионным. Термин «жилищное страхование» достаточно условен. При рассмотрении всех возможных аспектов он будет подвергаться уточнению. Уже на данном этапе я бы назвала его «обязательное детское накопительное жилищное страхование» или «обязательное накопительное жилищное страхование детей – граждан РФ».

Описывать *юридическую сторону*, как должен быть организован данный процесс, не входит в цели и задачи нашего исследования. Экономически суть процесса такова: чтобы молодой человек мог вступить в жизнь уже с крышей над головой, к 18–20-ти годам должно быть накоплено определенное количество квадратных метров. Рассчитать его несложно: если норма на одного человека 18 м², то необходимый минимум – 36 м² (на себя и потенциального ребенка); к тому же 36 м² соответствует по площади стандартной однокомнатной квартире. Таким образом, система страхования включается в момент рождения ребенка и заканчивается к 18–20 годам; каждый страховой год обеспечивает накопление 2–1,8 м² жилой площади.

Для постановки такой системы накопительного страхования требуется ответить на следующие вопросы:

1) Как будет рассчитываться стоимость 1 м²? (Здесь должны быть затронуты вопросы нормативного ценообразования в строительстве, состав себестоимости, определение нормы прибыли, выбор затрат, относимых на государство, налоговые льготы для строительной организации, местоположение жилья и т. п.). Но главным ориентиром в решении данного вопроса, по нашему мнению, должна стать функция зависимости квадратного метра от среднего дохода семьи. В *таблице 6* приведены расчеты, аналогичные *таблице 5*, однако расчет идет, исходя из количества детей, а не всех членов семьи. Причем, на каждого ребенка полагается удвоенная жилищная норма (36 м²). При устойчиво действующей схеме страхования каждая семья будет уже иметь квартиру к моменту своего создания и начнет накапливать жилплощадь к совершеннолетию детей.

В *таблице 6* мы также использовали только один базовый размер семейного дохода – 33000 руб. в месяц как соответствующий среднему двукратному значению заработной платы по г. Иркутску. Основные выводы: доступная стоимость квадратного метра жилья для стандартных условий (1 взрослый, 1 ребенок) совпадает с результатами *таблицы 5* и составляет половину от среднемесячного дохода полной семьи или (что одно и то же) среднемесячную заработную плату одного работающего в неполной семье. То есть, вновь основной пропорцией, на которую должны ориентироваться региональные власти в достижении доступности накопительной 20-летней схемы приобретения жилья путем жилищного страхования детей, должно стать тождество стоимости 1 м² и среднемесячной зарплаты одного работающего (или половины среднемесячного дохода полной семьи из четырех человек). По этому же принципу можно вычислить, например, минимальную часовую ставку повременной оплаты труда: $\Pi_{м2} / 22 \text{ дн.} \times 8 \text{ ч.} = 16500 \text{ р.} / 176 \text{ ч.} = 93 \text{ р.} 75 \text{ к.}$ за один час – ориентир работодателей для установления окладов работников.

Рождение каждого нового ребенка ведет или к снижению доступной суммы стоимости жилья (с 0,5 до 0,2 от среднемесячного дохода при пяти детях; т. е.

страхование троих детей будет выполнимо при стоимости квадратного метра на уровне трети от среднемесячного семейного дохода; четверых – на уровне четверти; пятерых – на уровне одной пятой и т. д.), или к увеличению нормы накопления (почти до 40% при пяти детях, что уже практически невыполнимо для соблюдения нормальных условий существования). Таким образом, чтобы задача страхования осуществлялась, а стоимость квадратного метра жилья оставалась на стандартно доступном уровне (среднемесячной заработной плате работающего), рождение каждого нового ребенка требует роста семейного дохода как раз на размер стоимости 1 м² или одной среднемесячной заработной платы (последние колонки таблицы б).

Таблица 6. Расчет коэффициента цены 1м² жилья в среднемесячном доходе семьи по схеме жилищного страхования при неизменной норме накопления и необходимой нормы накопления при неизменной цене жилья

Базовый $D_{с.м.}$, руб.	Состав семьи	$K_{Ц_{м^2}}$ при const $H_{ж.н.} = 15\%$	$H_{ж.н.}$ при const $Ц_{м^2} = 16\,500$ руб	Необходимые темпы роста $D_{с.м.}$ при const $Ц_{м^2}$ и $H_{ж.н.}$	Необходимые темпы прироста $D_{с.м.}$ при const $Ц_{м^2}$ и $H_{ж.н.}$
33 000	Двое родителей, 1 ребенок	1	0,075	0,5	1
16 500	Один родитель, 1 ребенок	1	0,15	0,5	0,5
33 000	Двое родителей, 2 детей	0,5	0,15	1	1
33 000	Двое родителей, 3 детей	0,33	0,225	1,5	1,5
33 000	Двое родителей, 4 детей	0,25	0,3	2	1,33
33 000	Двое родителей, 5 детей	0,2	0,375	2,5	1,25

Так же как и заработная плата стоимость 1 м² будет зависеть от местоположения. Таким способом, можно контролировать внутреннюю миграцию: переезд в более крупный город потребует доплаты за однокомнатную квартиру, а переезд в сельскую местность позволит приобрести сразу дом в 1,5–2 раза больший по площади, чем 36 м². Можно сделать страховые сертификаты действительными только в пределах родного региона (области) и прописать правила их обмена. К тому же, молодые люди должны будут заранее (например, за два года – средний срок строительства жилого дома) предупреждать строительный департамент о намерении получить квартиру определенной площади. Это позволит более точно осуществлять планирование капитального строительства жилья на уровне администрации. Страховые сертификаты должны быть ограничены в сроке их реализации, но достаточно свободно – например, до 30 или 25 лет. В случае скоропалительной свадьбы вполне можно подождать 2 года (это не 20 лет). Соединение в браке двоих молодых людей позволит сразу приобрести квартиру в 72 м², где свободно можно вырастить 2–3 детей. При решении квартирного вопроса многие проблемы уйдут

сами собой: откладывание и ограничение в рождении детей или погоня за богатым мужем (женой) старше себя только ради материального благополучия (главное в котором – квартира).

2) Из каких источников будут осуществляться страховые выплаты? (Здесь затрагиваются вопросы прожиточного минимума и минимальной заработной платы, льготы для многодетных семей и т. д.). Мы хотим подчеркнуть, что *страховые выплаты должны производиться из заработной платы родителей*, а не за счет государства (за исключением многодетных семей с недостаточным уровнем дохода (таблица 6) – здесь возможны доплаты государства недостающих сумм, если семья полностью не попадает в разряд льготников). Экономика государства должна быть организована так, чтобы поддерживать и соблюдать ключевую пропорцию, связанную с жильем. Интуитивно это, конечно же, ощущается – а иначе, что такое все эти программы льготного получения жилья для военных, бюджетников, молодых семей, как не искусственная возможность снижения рыночных цен на жилье до приемлемого для среднего класса граждан уровня?

Для этого национальная экономика в целом должна быть *стационарной*, то есть управляемой. А те нестационарные процессы, о которых мы писали выше, помешают осуществлению наших идей, так как они направлены на другие цели – дестабилизацию и введение в зависимость отдельных национальных экономик от единого центра (например, даже в США, начиная с 70-х гг. реальная заработная плата бедных слоев не выросла, а богатых – увеличилась в десятки раз)². Нестационарность может оставаться в отдельных спекулятивных отраслях, но она не должна влиять на стоимость капитала и его доступность внутри страны.

3) Как будет организован процесс строительства и предоставления жилья? (Какие институты и организационные схемы здесь будут созданы? Как будет осуществлять управление и планирование своей деятельности отдельная строительная организация?). На базе городских и муниципальных администраций могут быть организованы отделы в составе департаментов капитального строительства, занимающиеся исполнением и межрегиональным обменом страховых сертификатов, а также поставкой информации для планирования объемов капитального строительства жилья.

Основные долговременные последствия введения жилищного страхования следующие:

- резко сократится спрос на жилье, приобретаемое за пределами страхования;
- сохранится ограниченный спрос на элитное жилье и на жилье среднего класса для граждан, не попавших в категорию застрахованных (по возрасту или из-за иностранного гражданства);
- резко сократится спрос на аренду, а значит, отпадет спрос на покупку жилья в целях спекуляции и сдачи в наем;
- ипотека, скорее всего, будет иметь ограниченное применение.

– зато строительная отрасль должна получить мощный стимул развития. А это означает развитие всех сопутствующих отраслей и расширение количества рабочих мест. Если в Иркутске, например, в год рождается примерно 8000 детей, то годовые страховые сборы будут составлять 237600 – 264000 тыс. руб.

Еще один немаловажный момент: развитие будет происходить постепенно, не случится эффекта ипотеки, когда значительное денежное вливание без перестройки производственных мощностей СО, вызвало только резкий рост цен. Развитие будет идти целых 18–20 лет, до совершеннолетия первых застрахованных. За это время на деньги фонда жилищного страхования можно комплексно развивать отрасль и, главное, решить жилищные проблемы всех «очередников», льготников,

² <http://www.eh.net/hmit/databased/unskilledwage/>

нуждающихся в получении бесплатного жилья от государства, а также подготовить строительные площадки для массовой застройки, малоэтажного строительства и тому подобное. По сути, данный страховой фонд – это пирамида, развернутая в будущее. Он будет пополняться за счет будущих поколений и этот процесс никогда не кончится, пока увеличивается или, хотя бы, не уменьшается население страны. А существование такой системы само по себе – мощный демографический толчок.

Литература

- Грушина О.В. (2010) Жилищная экономика: обоснование нового политэкономического подхода // Известия ИГЭА (БГУЭП). № 4 (электронный научный журнал).
- Жилищная экономика (1996) / Под ред. Г. Поляковского: пер. с англ. М.: Дело.
- Игнацкая М.А. (2005) Новая экономика: опыт структурно-функционального анализа. М.: Едиториал УРСС.
- Костюк В.Н. (2004) Нестационарные экономические процессы. М.: Едиториал УРСС.
- Макконнелл К.Р. (1992) Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2-х т. М.: Республика.
- Меситов А. (2010) Реальная просрочка ипотеки в РФ превысила 90 млрд руб. / <http://www.interfax.ru/realty/realtyinf.asp?id=109555&sec=1457> (электронный ресурс, дата обращения 15 апреля 2010).
- Невинная И. (2010) В ожидании ипотеки / <http://www.rg.ru/2010/03/04/ipoteka.html> (электронный ресурс, дата обращения 17 апреля 2010).
- О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2007 году (2008) // Статистический бюллетень. № 6 (146).
- Российский статистический ежегодник (2007) Статистический ежегодник. М.: Росстат.
- Самуэльсон П. (2002) Основания экономического анализа. СПб.: Экономическая школа.
- Социальное измерение экономических процессов (2009) / Под. ред. Ю.Г. Павленко, И.В. Соболевой. М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ».
- Строительство жилья в СССР и РФ (1918–2007) / <http://muacre.livejournal.com/54014.html> (электронный ресурс, дата обращения 5 мая 2010).
- Alchian A. (1977) *Economic Forces at Work*. Indianapolis: Liberty Press.