

# ЭФФЕКТ ОБЩИННОСТИ В ЖИЛИЩНОМ ВОПРОСЕ – АРИФМЕТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

## Грасин В.А.

Грасин Виталий Анатольевич – директор,  
Научно-производственный центр «Вектор», г. Рязань

**Аннотация:** в статье с помощью наглядных арифметических примеров проанализирована ситуация на рынке жилья. Выявлена главная причина снижения роста платежеспособного спроса – инфляция. Показано, что при нулевой инфляции общественной производительности труда уже сегодня достаточно для того, чтобы доступность жилья выросла в 3 - 4 раза. Предложен механизм распределения жилья, который позволит добиться роста в первый год применения, а через 5 - 10 лет сделает жилье доступным каждому.

**Ключевые слова:** обеспеченность жильем, потребность в жилье, емкость жилищного рынка, объемы строительства; платежеспособный спрос, доступность жилья, производительность труда, инфляция; общинные механизмы распределения жилья (рыночные), ипотека, государственный жилищный сертификат, механизм солидарности поколений.

За последние 10 лет в жилищном строительстве достигнуты очень хорошие результаты. В 2014-м и 2015-м годах, несмотря на негативные прогнозы некоторых экспертов введено в эксплуатацию по 80 млн м<sup>2</sup> жилья – рекордные с советских времен объемы (Примечание: основные материалы статьи были проработаны в первой половине 2016-го года, но и спустя год приведенные ниже цифры достаточно корректны и актуальны). Кроме того, существенно улучшилось соотношение средней зарплаты и стоимости квадратного метра. Обратившись к данным Росстата, можно определить, что, если в 2005 году на приобретение 1м<sup>2</sup> типового жилья требовалось 2,57 средней зарплаты, то в 2014-м – 1,51 (при ежемесячной средней зарплате 8555 руб. в 2005 году и 32495 руб. – в 2014 году [1] и средней цене квадратного метра типовой квартиры 22008 руб. и 49189 руб. соответственно [2]). За счет роста производительности труда, загрузки экономики и т.д. соотношение улучшилось в 1,7 (!) раза. Рост объемов, производительности повысили платежеспособный спрос и обеспеченность жильем граждан. Хочется сказать - так держать, скоро жилищный вопрос начнет решаться в массовом порядке. Но сегодня, вслед за отраслями, жестко зависящими от состояния глобальной экономики и курса рубля, в строительстве тоже обозначились кризисные явления. Казалось бы, для рыночной экономики взлеты и падения – обычное явление, но возникает вопрос - почему рост остановился в тот момент, когда обеспеченность граждан жильем далека от желаемой? Потенциальная емкость нашего рынка в несколько раз больше, чем в любой европейской стране. Для того чтобы поднять среднюю обеспеченность граждан на 10 м<sup>2</sup> строители должны сдавать по 100 млн. м<sup>2</sup> на протяжении 14 лет. А если учесть нарастающие объемы выпадающего по сроку службы жилья, то требуемые ежегодные объемы строительства и того выше. Тогда почему затормозил спрос? Многие эксперты видят главные причины в недостаточной производительности общественного труда, повышенной инфляции и негативном влиянии внешних факторов, которые не позволяют многим гражданам заработать на жилье.

Какая из этих причин решающая? Чтобы оценить это в первом приближении, проведем упрощенный арифметический анализ, применяя как цифры от Росстата, так и условные, округленные, но достаточно близкие к реалиям, чтобы увидеть неискаженную картину.

Что касается внешних факторов, то они не должны оказывать определяющего значения, так как, в отличие от многих других отраслей в строительстве в абсолютном большинстве используются внутренние ресурсы – металл и пластик, дерево и цемент, песок и щебень и т.д. И это в какой-то мере подтверждается практикой. Если в импорт зависимых отраслях цены на товары сильно связаны с курсом рубля, иными словами – заметно растут, то в строительстве рост цен сегодня минимальный и даже есть снижение. Чтобы оценить влияние на платежеспособный спрос производительности общественного труда и инфляции, рассмотрим несколько примеров. Пусть производительность характеризуется следующими цифрами: при средней и медианной зарплатах в 34000 и 25000 рублей стоимость 1 м<sup>2</sup> типового жилья - 40000 рублей. Сначала предположим, что инфляция более 10%, ипотечная ставка – 15%.

Пример 1. Пусть семья из 4-х человек при 2-х работающих решила приобрести 3-комнатную квартиру площадью 60 м<sup>2</sup>. В одном из областных центров такую квартиру можно купить по 40 тыс. руб. за метр или за 2,4 млн рублей. Копить столь большую сумму долгие годы даже при нулевой инфляции безрадостно и тогда семья обращается к волшебному общинному инструменту, который позволяет сначала приобрести жилье, а уже потом выплачивать - ипотеке. Если взять ипотеку на 30 лет под 15% годовых, то ежемесячный платеж составит согласно интернет-калькулятору одного из банков 30350 руб. Это очень большая сумма. Чтобы обслуживать ее и при этом хотя бы не выпасть из прожиточного

минимума, который в настоящий момент составляет примерно 10 тыс. рублей на человека, семья должна ежемесячно зарабатывать более 70-ти тыс. руб. А для того, чтобы поддерживать уровень жизни в 1,5 раза выше прожиточного минимума и покупать более-менее нормальную мебель, бытовую технику, одежду, питание и даже автомобиль, доход семьи должен составлять более 90000 рублей в месяц. Сегодня это посильно немногим (здесь мы не будем принимать во внимание какие-то предыдущие небольшие накопления, садово-огородные доходы, помощь родителей и т.п.). Эксперты оценивают, что ипотечный кредит в современных условиях доступен не более чем 10 - 15% граждан. Следовательно, для увеличения платежеспособного спроса необходимо увеличивать производительность общественного труда. Причем, для того, чтобы 3-комнатная квартира стала доступна половине полноразмерных, из четырех человек, семей, медианная зарплата и, соответственно, общественная производительность труда должны вырасти в 1,8 раза.

Пример 2. Семья из 3-х человек с одним ребенком приобретает квартиру в 50 м<sup>2</sup> стоимостью 2 млн рублей. При ипотеке на 30 лет под 15% она должна будет ежемесячно платить по 25300 рублей. По аналогии с первым примером определяем, что, для того, чтобы такое жилье стало доступным хотя бы половине семей с одним ребенком, необходимо повысить производительность в 1,4 раза.

Из приведенных примеров напрашивается вывод, что текущая производительность труда не обеспечивает массовый платежеспособный спрос и в этом главная причина замедления роста в строительстве. Но так ли это на самом деле? В следующих 2-х примерах посмотрим на ситуацию с другой стороны - если бы инфляция была нулевой.

Пример 3. Семья из первого примера приобретает по ипотеке квартиру под 3% годовых (нормальная цифра для банков при нулевой инфляции). При размере кредита в 2,4 млн рублей ежемесячный платеж согласно интернет-калькулятору составит 10120 рублей, т.е. в 3 (!) раза меньше, чем прежде. Для обслуживания такого кредита минимальный доход семьи должен составлять 50000 рублей в месяц, а для «полноторного» уровня жизни – 70000.

Пример 4. Семья из второго примера приобретает квартиру под 3% годовых. Ежемесячный платеж составит 8430 рублей. Тогда для минимального уровня жизни семье достаточно зарабатывать 40000 рублей, а для полноторного – 53500 рублей в месяц.

Из этих двух примеров следует, что при нулевой инфляции общественная производительность труда уже сегодня позволила бы примерно 30% наших семей, т.е. тех, где оба супруга получают по 35000 рублей, приобрести по ипотеке 3-комнатную квартиру и воспитывать 2-х детей, обеспечивая при этом «полноторный» уровень жизни. И еще 20% семей смогли бы приобрести 2-комнатную квартиру и воспитывать одного ребенка. Иными словами, ипотекой смогли бы не перенапрягаясь воспользоваться примерно 50% семей, т.е. она стала бы доступней в 3 - 4 раза.

Суммируя, можно сказать следующее – производительность труда уже сегодня достаточно высока для того, чтобы поднять обеспеченность жильем на качественно новый уровень, но повышенная инфляция, словно коррозия пожирает существенную часть общественного продукта и в 3 - 4 раза снижает доступность жилья.

Тогда возникает естественный вопрос – что делать? Не имея возможности обнулить или хотя бы надежно стабилизировать инфляцию, по разным причинам, в том числе и под влиянием внешних факторов, необходимо двигаться по всем трем основным направлениям – снижать инфляцию и стоимость ипотеки; повышать производительность труда; снижать зависимость от колебаний глобальной экономики. Эти рецепты, предложения уже звучали много раз. Более того, сегодня (Примечание: здесь имеется в виду уже март 2017 г.) ведется энергичная работа по их реализации. Результат будет обязательно – через год-другой наша экономика за счет более полного раскрытия потенциала жилищного сектора начнет уверенный подъем на новый энергетический уровень.

Но для того, чтобы подъем был более мощным и равномерным, хотелось бы поставить задачу иначе – разработать для жилищной сферы экономический механизм, который позволил бы не замечать инфляцию. Не преодолевать ее избыточной производительностью, когда часть общественного продукта теряется в никуда, а просто не замечать. Нержавеющий, если продолжить аналогию с коррозией. Кроме того, формулируя задачу максимум, добавим еще одно требование к этому механизму – вместе с ипотекой он должен сделать жилье доступным каждому. Понятно, что всем и сразу – это нереально. Но мы здесь будем иметь в виду следующее – каждому, но не одновременно; по очереди, но на равных для всех условиях; не после 50-ти лет, а в молодости, в начале самостоятельной жизни.

На мой взгляд, это должен быть механизм более высокого, чем ипотека, уровня общинности - государственного. В качестве первого прототипа напрашивается государственный пенсионный механизм, действующий на принципе солидарности поколений. Он проверен многими десятилетиями мировой практики. Да, у него есть свои недостатки, в основном связанные с затяжными демографическими кризисами, когда он требует государственной поддержки и даже легкой корректировки параметров. Но в целом он достаточно хорошо решает поставленные задачи и справляется с инфляцией даже в нестабильных экономиках. В качестве второго прототипа можно

выбрать финансируемые из госбюджета жилищные программы – материнский капитал, помощь молодой семье или военные жилищные субсидии. В каком виде можно применить новый механизм в жилищной сфере? На мой взгляд - в форме государственного жилищного сертификата. С его помощью граждане смогут приобрести определенную минимальную жилищную платформу, базу, которую они могут прирастить с помощью ипотеки, накоплений, наследства и т.д. Каким должен быть размер этой платформы? Предположим, 20м<sup>2</sup> на человека. Много это или мало? На мой взгляд, если говорить о минимальном жилье, которое гарантирует государство на условно бесплатной основе, то 20 и даже 15 м<sup>2</sup> на человека – вполне хорошие цифры. Для коренных жителей мегаполисов, для многодетных семей, некоторых других категорий граждан могут быть предусмотрены дополнительные федеральные и региональные субсидии, но сейчас мы будем рассматривать только стандартную, минимальную.

Какие для этого потребуются ресурсы и где их взять? Сначала оценим ситуацию через 10 лет, когда наш гипотетический жилищный механизм наберет обороты и выйдет в полнофункциональный режим работы. Предположим, что каждый человек на свое 25-летие обращается в государственный жилищный фонд и получает там субсидию-сертификат на приобретение 20м<sup>2</sup> жилья. Возраст можно назначить любой другой, одинаковый для всех – хоть 10, хоть 60 лет - солидарные системы позволяют сделать это. Но, на мой взгляд, наиболее удобный – 25-летие. В этом возрасте после службы в армии, завершения всех видов учебы наиболее активно создаются семьи и собственное жилье – очень хорошая поддержка. Таких граждан будет ежегодно примерно 2 млн. человек, следовательно, на программу будет ежегодно требоваться по 40 млн м<sup>2</sup>. Чтобы спрогнозировать в первом приближении необходимую сумму обратимся к данным Росстата. За предыдущие 10 лет с 2005 года по 2014 год стоимость типового жилья выросла с 22008 руб./м<sup>2</sup> до 49189 руб./м<sup>2</sup>, т.е. в 2,2 раза. Тогда при таких же темпах роста через 10 лет она составит 108216 руб./м<sup>2</sup> и на программу понадобится 4,329 трлн рублей.

Какая потребуется налоговая ставка на зарплату, чтобы собрать эту сумму? Опять обратимся к данным Росстата. С 2005 по 2014 год средняя ежемесячная зарплата выросла с 8555 рублей до 32495, т.е. в 3,8 раза. При сохранении темпов роста за следующие 10 лет она вырастет до 123481 рубля. Предположим, количество работающих в возрасте до 55 лет будет 40 млн человек (на самом деле их будет больше, но мы посчитаем с некоторым запасом, позволяющим системе быть более гибкой по сравнению с той же пенсионной). Тогда для того, чтобы собрать требуемые 4,329 трлн рублей потребуется налоговая ставка на зарплату в размере 7,4% или, опять с запасом, – 8%.

Кто должен платить этот налог? Работодатель, как в нашей действующей пенсионной системе, работник, как в некоторых других пенсионных системах или государство найдет эти средства за счет других налогов и сборов? С одной стороны, это не имеет значения. Во-первых, средства будут браться из «общего котла», наполняемого общественным трудом и какая при этом применится налоговая схема – дело второстепенное. Во-вторых, если за десять лет реальная зарплата, бизнес и поступления в госбюджет вырастут хотя бы на 30%, то на 8% можно просто закрыть глаза и даже воскликнуть – цена вопроса не просто нулевая, а отрицательная! С другой стороны, чтобы не перекосить рынки других товаров, не оголить искусственно какие-то из них, не снизить конкурентоспособность наших товаров на внешних рынках, конечно же, потребуются всесторонний и глубокий анализ. Не выискивая правильный ответ с помощью арифметики, распределим пока эту нагрузку следующим образом - за госбюджетом оставим задачи по формированию инфраструктуры для новых микрорайонов, а собственно налог разделим между работником и работодателем поровну, т.е. по 4%. Если ограничить максимальный размер налогооблагаемой базы двумя средними зарплатами, то цифры получатся вполне приемлемыми.

Таким образом, при 8-процентной налоговой ставке (или 4+4) предложенный механизм сбалансирован по доходам и расходам. (Его финансовую обеспеченность можно укрупненно оценить и с другой стороны. Сегодня каждый процент НДС позволяет собрать в казну примерно 200 млрд рублей в год. Следовательно, при 8-ми процентах это будут те самые 1,6 трлн рублей для 2-х млн очередников).

Здесь следует отметить одну очень важную особенность. Строительство – ресурсоемкая отрасль. Для надежной работы рассматриваемого механизма на протяжении долгих лет требуется наличие достаточной собственной сырьевой и энергетической базы. В России такая база есть.

Для выхода нового жилищного механизма в полнофункциональный режим понадобится примерно 10-12 лет. Обсуждать какие-то детали переходного периода преждевременно, но можно выделить некоторые важные моменты. Во-первых, ставка налога должна расти постепенно, от 1% в первый год, до 4% через 10 лет. Во-вторых, за это время объемы жилищного строительства должны равномерно вырасти примерно в 1,5 раза. В-третьих, и это очень важно, за переходный период необходимо решить вопрос со старшими поколениями, с теми, кому уже за 25.

Пример 5. Рассчитаем размер жилищной субсидии, которую в соответствии с определенным графиком получит гражданин в возрасте 35-ти лет. Если принять базовую субсидию в размере 800 тыс. рублей, а стандартный период начисления жилищного налога с 22-х до 55-ти лет, то размер полагающейся ему субсидии составит:  $800000 * (55-35) : (55-20) = 457142$  рубля. Аналогично для гражданина в возрасте 43 лет субсидия составит 274285 рублей. Для семьи эти цифры удвоятся.

Согласитесь, это хорошая помощь, которую можно направить на погашение задолженности по уже заключенным ипотечным договорам или на первый взнос для новых, да и просто на бытовые нужды.

Подведем итог. Потребность в жилье у нас очень высокая, потенциальная емкость российского жилищного рынка сравнима с емкостью доброй половины европейских стран, вместе взятых. Производительность общественного труда и все виды ресурсов достаточны для того, чтобы уже в ближайшее время жилищный рынок стал массовым, а через 5 - 10 лет жилье, в определенных размерах, стало доступным каждому. Основная причина того, что рост жилищного рынка замедлился, кроется в инфляции – нестабильной и недостаточно прогнозируемой в долгосрочной перспективе.

Для того чтобы преодолеть негативное влияние инфляции в жилищной сфере необходимо совершенствовать механизм распределения жилья. Его основу должны составить эффективная государственная жилищная поддержка граждан в форме жилищных сертификатов и ипотека. Первая обеспечит некоторый базовый, минимальный, но общедоступный уровень в обеспечении жильем, вторая – прибавку, зависящую от профессиональной отдачи и желания граждан. В результате рационального сочетания этих 2-х инструментов можно получить:

- \* существенный рост в обеспеченности граждан жильем, причем не только в среднем, но и в медианном измерении;

- \* мощный и равномерный рост объемов жилищного строительства, а вслед за ним – всех сопутствующих отраслей, что, естественно, приведет к увеличению загрузки экономики, созданию новых рабочих мест, росту производительности труда, зарплат и поступлений в бюджет;

- \* высвобождение денежных средств граждан, которые будут потрачены на мебель, бытовую и оргтехнику, одежду, питание и т.д. Не секрет, что сегодня некоторые ипотечники берут кредит, что называется, из последних сил и на несколько лет проваливаются на минимальное потребление всех остальных благ;

- \* повышение государственной управляемости жилищного сектора. Ежегодный гарантированный государством спрос в объеме 30 - 40 млн м<sup>2</sup> стабилизирует рынок жилья, предотвратит скачкообразные изменения цен. К тому же, у государства появятся новые инструменты. Например, в «тучные» годы можно плавно сдвинуть возрастную планку до 24-х лет, а в периоды демографических спадов, наоборот, поднять ее до 26-ти. К слову говоря, ипотека не обладает таким преимуществом, возможностью очень цепкого и тонкого регулирования спроса. Неоправданно быстрое изменение кредитной ставки всего на несколько процентов может скачкообразно, в разы изменить спрос и заметно повлиять на цены.

- \* укрепление национальной финансово-кредитной системы. За счет уменьшения среднего чека и ежемесячных платежей по ипотеке в 2 - 3 раза количество неплатежей сойдет на нет. Это благотворно скажется и на гражданах и на банках. При этом общий объем кредитов может даже возрасти.

Далее можно добавить и про оживление рынка арендного жилья, и про повышение мобильности трудовых ресурсов. И даже про формирование рынка новых ценных бумаг – жилищных сертификатов. Если допустить 2 - 3 перепродажи сертификата, то годовой оборот составит сотни миллиардов рублей. Но главное, на мой взгляд, состоит в том, что с помощью более широкого и рационального применения общинных механизмов в жилищной сфере можно заметно уменьшить необязательные, «коррозионные» потери совокупного общественного продукта. И уже только за счет этого получить хорошую прибавку. А мультипликативный эффект поднимет на новый уровень качество жизни.

#### *Список литературы*

1. Росстат / Официальная статистика / Рынок труда, занятость и зарплата. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/wages/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/wages/) (дата обращения: 27.01.2016).
2. Росстат / Официальная статистика / Цены / Цены на рынке жилья. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/) (дата обращения: 27.01.2016).