

УДК 332
ББК 65-2
Б53

Бессонова О. Э.

Б53 Рынок и раздаток в российской матрице: от конфронтации к интеграции / О. Э. Бессонова. – М. : Политическая энциклопедия, 2015. – 151 с. – (Россия. В поисках себя...)

ISBN 978-5-8243-1980-4

В книге дается ответ на актуальный вопрос – какая модель выведет экономику и общество из кризиса? Для этого необходимо понять генезис раздаточной матрицы и природу квазирынка как основу капитализмов в России. Конфронтация идеологий либерализма и социализма устраняется новой парадигмой, в которой рынок и раздаток рассматриваются как универсальные механизмы развития. Их интеграция в модели «контрактного раздатка» приводит к балансу экономической свободы и социальной справедливости.

УДК 332
ББК 65-2

ISBN 978-5-8243-1980-4

© Бессонова О. Э., 2015

© Политическая энциклопедия, 2015

Полная электронная копия издания расположена по адресу:

http://lib.ieie.su/docs/2015/Bessonova_2015_Rynok_i_razdatok_v_rossijskoj_matrice.pdf

Жилищный раздаток российской матрицы

Жилищный сектор – органическая часть экономической системы, в нем проявляются как базовые черты раздаточной экономики России, так и логика трансформационных процессов. Механизм раздачи жилья под условие госслужбы сложился в России задолго до рождения самой идеи социализма. Наша экономика всегда была раздаточной, причем распределенной по огромной территории с тяжелыми природными условиями. Ее функционирование и защита сырьевых богатств от недружелюбных притязаний требовали хорошо организованных общественных трудовых усилий и концентрации ресурсов, посильной только для мощного государства. Для такой социально-экономической модели характерна практика раздач материальных благ по определенным нормам под условие государственной службы. Данный тип экономических отношений назван раздатком, он так же, как и рынок, имеет объективную природу. Раздаток и рынок существуют в разных пропорциях в каждом обществе, достраивая друг друга для обеспечения устойчивости. Когда рынок был законодательно запрещен – он все равно присутствовал в теневых формах. В этом смысле в советский период не было изобретено ничего радикально нового, поскольку каждый исторический период лишь обновлял формы, но сохранял неизменным природу базовых институтов. Такими формами в советское время стали плановая экономика и раздаточная жилищная система по очередям, ведомственным и муниципальным. Но односторонность таких отношений внесла свой вклад в системный кризис «социализма» из-за их крайней негибкости, а потому и нежизнеспособности. Более устойчивой представляется система будущего «контрактного (либерального) раздатка», в котором раздаточные формы сосуществуют с рыночными отношениями.

Поскольку жилищная модель России всегда являлась органической частью раздаточной экономики, ее советская форма не была искусственным элементом плановой системы, а стала результатом длительной эволюции раздаточных институтов. Она воплотила все исторические формы секторов и механизмов жилищного обеспечения для осуществления процесса службы в России. Ее базовыми секторами были: ведомственное жилье при заводах для рабочих, общинно-колхозный сектор для крестьян, элитный сектор для чиновников и интеллигенции¹.

Советская жилищная модель раздаточного типа стала решающим фактором ускоренной индустриализации в 1930–1950-х гг., поскольку жилищная политика эпохи нэпа с акцентом на рыночном механизме в тех условиях не смогла стать эффективным рычагом обеспечения рабочего класса жильем. Произошел экстренный переход к раздаточной модели через ведомственные каналы, обеспечивающие работающих типовым жильем. В дальнейшем советская жилищная модель приобрела многосекторный вид – к ведомственному сектору добавился сектор местного жилья, а наличие небольших секторов кооперативного и индивидуального жилья лишь придавали всей жилищной модели необходимую гибкость.

До рыночных реформ 1990-х гг. она характеризовалась следующими чертами:

– собственность имела государственный характер, а жилье находилось на балансе предприятий и местных органов власти;

– государственный жилищный фонд был разбит на пропорциональные участки, которые обслуживались единообразными жилищными организациями, находящимися в подчинении районного уровня управления. Далее шел го-

¹ См.: Бессонова О. Э. Жилищный раздаток и модернизация России. М.: РОССПЭН, 2011. (Россия. В поисках себя...)

родской, областной, республиканский и союзный уровни управления;

– основным источником финансирования жилищного фонда выступал государственный бюджет, квартирная плата являлась установленным тарифом;

– набор прав жильцов был ограничен: квартиру нельзя продавать, завещать, сдавать в аренду, нельзя поменять обслуживающую жилищную организацию;

– объем и качество жилищных услуг должны были соответствовать установленным нормативам. Сигналами отклонения от принятых стандартов жилищного обслуживания служили жалобы жильцов, направляемые на все уровни управления.

Раздаточная жилищная модель поддерживалась идеологией. Выделяя специфические черты жилищной модели – нетоварный характер, низкую квартплату, бесплатную раздачу, – официальная пропаганда декларировала, что от организованной таким образом системы отношений следует ожидать сглаживания неравенств в обеспечении жильем. Считалось, что общественно-политическая функция этой системы состоит в том, чтобы в обозримом будущем существенно уменьшить различия, существовавшие в обеспеченности жильем между различными социальными группами.

Высшая цель социализма, подчеркивалось идеологами, это все более полное удовлетворение постоянно растущих материальных и духовных потребностей всех членов общества. Одной из насущнейших потребностей человека является потребность в жилье. Государство при социализме – общенародное, заботящееся обо всех своих гражданах, поэтому заботу об удовлетворении жилищной потребности, как одного из дорогостоящих благ, оно принимает на себя, обеспечивая равные права для всех граждан. Широко рекламировалось, что в СССР самая низкая квартплата в мире, которая составляет 3–4 % бюджета семьи.

Механизм бесплатности

В 1930–50-е гг. механизм государственного обеспечения жильем был следующим. Средства, предназначенные для государственного жилищного строительства, изымались у населения и распределялись через многоканальную систему финансирования и ресурсного обеспечения из единого центра по отраслевому принципу и хозяйственным приоритетам. Организация распределения построенных министерствами и ведомствами квартир осуществлялась как бесплатная раздача в порядке очереди по месту работы. Оплата текущего содержания производилась через квартирную плату, дифференцированную по потребительским свойствам квартир и доходам квартиросъемщика, но не связанную со строительными и эксплуатационными расходами.

При внешней бесплатности основным источником финансирования жилищного строительства были прямые налоги с населения. Впервые «местный целевой сбор на жилищное строительство» был введен в 1922 г. Этот первый квартирный налог взимался со всего городского населения в зависимости от занимаемой площади, исключение составляли милиционеры, учащиеся и пенсионеры.

После реформы подоходного налога 1923 г. первый квартирный налог перестал существовать, поскольку был унифицирован в подоходном налоге и стал его составной частью. Жилищное строительство было лишено прямого источника финансирования, и потому в 1924 г. решением правительства снова был введен «целевой сбор на жилищное строительство», или второй квартирный налог, отличающийся объектом обложения и характером построения.

К уплате второго квартирного налога привлекались только так называемые нетрудовые элементы, в то время как до 1923 г. первый квартирный налог платило почти

все городское население. Особенность второго квартирного налога заключалась в том, что его величина находилась в зависимости не только от занимаемой площади, но и от дохода квартиросъемщика. Сходство первых двух квартирных налогов состояло в том, что они имели целевой характер и являлись источником местного бюджета. Второй квартирный налог без принципиальных изменений просуществовал до 1930 г.

Налоговая реформа 1930 г. унифицировала в очередной раз квартирный налог, существовавший с 1924 г. Он вновь был поглощен подоходным налогом, который поступал в центральный бюджет и направлялся на нужды индустриализации. Местное жилищное строительство вторично оказалось без базы и источника финансирования. Поэтому в 1931 г. были введены «единовременные сборы на нужды хозяйственного и культурного строительства» в городах и на селе. Сборы были повторены в 1932 г. и затем, начиная с 1933 г., сделались постоянной частью системы налоговых платежей населения в форме «единого сбора на нужды жилищного и культурно-бытового строительства». Таким образом, как только второй квартирный налог стал частью подоходного налога, ему на смену пришел третий квартирный налог, который просуществовал до 1943 г.

Третий квартирный налог по принципам взимания ничем не отличался от подоходного налога: объектом и того, и другого обложения была заработная плата рабочих и служащих, причем целевой жилищный сбор составлял около половины от общей суммы платежей городского населения. Характерно, что третий квартирный налог никак не был связан с жилой площадью, занимаемой квартиросъемщиком. И еще одно изменение, произошедшее с квартирным налогом в этот период: он перестал быть прерогативой местного бюджета, значительная доля его стала вноситься в государственный бюджет. Единственное, что

«роднит» третий квартирный налог с предыдущими, – его целевой характер, предназначенность финансирования для жилищного строительства.

В 1943 г. произошло очередное слияние подоходного налога с целевым жилищным сбором – третьим квартирным налогом. Целесообразность этого мероприятия объяснялась еще и тем, что плательщиками в обоих случаях были одни и те же лица, порядок уплаты был одинаковым, различие заключалось лишь в размерах и сроках платежей. Важно еще раз подчеркнуть, что между квартирным и подоходным налогами в период с 1931 по 1943 г. уже не было никакой разницы с точки зрения принципов построения и характера обложения населения. Таким образом, к 1943 г. подоходный налог включал в себя уже три квартирных налога.

Квартирные налоги – в отличие от прочих налогов – имели целевой характер. Все постановления, сопровождающие введение этих налогов в жизнь, декларировали их целевое предназначение: «на нужды строительства рабочих жилищ». Причем каждый последующий квартирный налог вводился сразу же после унификации предыдущего. С каждой последующей реформой принципы обложения подоходным и квартирным налогами сближались. Так, первый квартирный налог взимался пропорционально занимаемой площади, доходы квартиросъемщика при этом не учитывались; второй квартирный налог строился с учетом одновременно и дохода, и занимаемой площади; принципы исчисления третьего квартирного налога и подоходного налога уже полностью совпадают. Процесс сближения двух видов налогов сопровождался изменением сути квартирного налога, его отрывом от жилищных условий семьи. Для наглядности процесс преобразования подоходного налога показан на рис. 11.

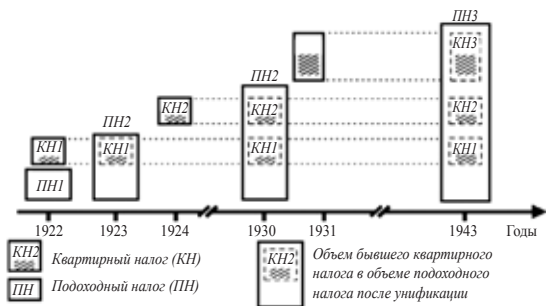


Рис. 11. Соотношение квартирного и подоходного налогов

С 1943 г. квартирные налоги были отменены, к этому же времени фактически произошло перерождение сути подоходного налога. Главной его целью стало не регулирование предпринимательской деятельности и доходов, а формирование средств централизованного бюджета для строительства государственного жилья. Следует отметить, что изначально подоходный налог с городского населения, введенный в 1922 г., не предусматривал обложения заработной платы рабочих и служащих.

Таким образом, подоходный налог через государственный бюджет финансировал жилищное строительство в необходимых для индустриализации местах. Подтверждением этого является тот факт, что даже через 20 лет после последней налоговой реформы в период с 1961 по 1972 г. имело место прямое совпадение между расходами на жилищные отрасли из государственного бюджета и налогами с населения.

Раздача под условие службы

В 1930–50-е гг. владельцами жилого фонда являлись только ведомства, занимающиеся жилищным строительством в рамках своих производственных программ.

В советской жилищной модели подавляющая доля строительства приходилась на крупные министерства и ведомства. Выбор площадки для строительства в конечном счете осуществлялся самими ведомствами. Большая часть построенного жилья также находилась в их руках и эксплуатировалась ведомственными жилищными организациями. Другими словами, именно ведомственные структуры создавали инфраструктуру жилищного сектора, располагая крупными финансовыми и материальными ресурсами. Главный стимул деятельности ведомств в этом направлении – комплектование кадров для своих производств. По этой причине ведомства находились между собой в острой конкурентной борьбе, а величина ведомственной очереди на получение жилья являлась главным регулятором жилищной мобильности.

Если очередь двигалась быстро, то возрастала и текучесть кадров: люди, получив квартиру, могли более свободно распоряжаться собой и менять место работы. Если же очередь двигалась медленно, то работники стремились туда, где она двигается несколько быстрее, тем самым опять возникала ситуация, способствующая оттоку трудовых ресурсов. В результате формировалась «нормальная» величина ведомственной очереди, регулировался приток рабочей силы. В рамках одного министерства или ведомства раздача квартир осуществлялась согласно месту в иерархической структуре: чем выше должность, квалификация, «нужность» этому производству, тем больше шансов на быстрое получение более комфортабельной квартиры имел работник.

С 1957 г. в местных органах власти началось создание альтернативного центра по обеспечению потребностей населения в жилье. Было принято решение о создании отделов капитального строительства при местных советах, которые должны были взять на себя функции координаторов организации городской среды и проводить единую

жилищную политику на своей территории. На цели обеспечения квартирами тех социальных групп, которые не работали на строящих жилье предприятиях, из центрального бюджета стали выделяться средства непосредственно в местные бюджеты. Было принято также решение правительства о передаче уже имеющегося жилого фонда предприятий в ведение территориальных органов. Пакет этих постановлений наделил местные советы всеми необходимыми правами для осуществления территориальной жилищной политики. В результате произошло преобразование механизма государственного обеспечения, который разделился на две части, функционирующие по разным законам: ведомственную и территориальную.

К концу 1980-х гг. жилищный сектор в СССР характеризовался падением темпов роста жилищного строительства, абсолютным сокращением объемов жилищного строительства, снижением капиталовложений, значительным уменьшением числа построенных квартир на 1000 жителей, снижением качества жилищного строительства, ухудшением дел в жилищно-коммунальном хозяйстве в связи с износом 70–80 % основных фондов. В итоге усилился жилищный дефицит, при котором в очереди на получение жилья стояло 40 % населения.

К началу 1980-х гг. между декларативными целями жилищной политики и идеологической доктриной, с одной стороны, и реальной жилищной ситуацией – с другой, образовался разрыв. Исследования не фиксировали сглаживания неравенства в обеспеченности жильем, напротив, было выявлено крайне неравномерное распределение жилья по группам населения. В 1970–80-е гг. произошла поляризация населения по жилищным условиям: на одном полюсе сосредоточивались значительные «излишки» жилья, на другом – сильная стесненность при росте жилищных очередей и увеличении сроков его ожидания до 12–15 лет.

В качестве компенсаторного механизма формировалась и развивалась жилищно-строительная кооперация.

Начиная с 1921 г. создавались рабочие товарищества для строительства новых и восстановления разрушенных домов с поддержкой государства в виде материальных и финансовых льгот. Развитие жилищно-строительной кооперации столкнулось с большими трудностями и прежде всего – с проблемой финансовой: у рабочих не было достаточно средств для внесения пая. Фактическое безденежье обусловило появление весьма льготных условий: денежный взнос составлял не более 10 % стоимости жилья, а ссуда государства – 90 % со сроком возврата в 60 лет. Многие кооперативы создавались в основном за счет государственных средств, при этом на протяжении всего периода кооперативное строительство шло очень медленно и было крайне дорогостоящим. И потому доля строительных кооперативов в общем объеме жилищного строительства постоянно снижалась: в 1924–28 гг. доля капиталовложений, освоенных кооперативами, составляла 14 %, в 1929–32 гг. – 7 %, а в 1933–37 гг. – 4 %. При этом жилищно-строительные кооперативы начинали переходить на закрытый тип, обслуживая лишь нужды предприятия. Жилищная кооперация была поставлена в зависимость от промышленных предприятий, а население страны прикреплено к месту проживания и определенному месту работы.

С 1958 г. жилищная кооперация была возрождена, при этом кооперативное строительство должно было осуществляться силами пайщиков полностью за счет их собственных средств. К 1962 г. в стране насчитывалось 20 жилищно-строительных кооперативов (ЖСК), в 1958–62 гг. общая площадь ЖСК составляла немногим более 300 тыс. кв. м, что было явно недостаточно с точки зрения намеченной жилищной программы. В связи с этим в 1962 г. был введен новый порядок финансирования и кредитования ЖСК (60 % ссуды кредитовалось государством сроком на 15 лет). Это привело к расширению масштабов кооперативного строительства в 1960–70 гг., но затем – к стабилизации на уровне 6–7 % в 1976–85 гг.

Существование жилищной кооперации сопровождалось вырождением ее кооперативной сути и в конечном счете полным огосударствлением. Если сравнить жилье, построенное за счет государственных капиталовложений и средств жилищно-строительных кооперативов по таким показателям, как средний размер квартир, структура дома по виду квартир, удельный вес жилой площади в общей площади, то очевидна идентичность и того, и другого вида строительства. Здания строились по единым проектам и технологиям государственными строительными организациями. Разница заключалась в том, что соответствующие инструкции и законодательные акты создавали особый механизм функционирования жилищной кооперации. Это вытекало из ее роли компенсаторного механизма жилищного обеспечения.

В практике строительства обычного государственного дома необходимо было провести проектно-изыскательские работы, осуществить снос старого жилья и подготовку площадки (в крупных городах 60 % жилищного строительства велось на застроенной территории). При этом 6 % от сметной стоимости дома отчислялись для строительства объектов культурно-бытового назначения. При распределении построенного жилья 10 % предназначалось строителям, а 6 % – гражданам, чьи дома попали под снос. Все эти затраты были предусмотрены в планах государственного жилищного строительства, в то время как жилищная кооперация от них освобождалась. Ежегодное невыполнение плана ввода государственной жилой площади в период 1970–1980-х гг. составляло 5–7 %, что по объему как раз и близко к ежегодному вводу кооперативной жилой площади.

Вместе с тем жилищная кооперация выполняла свои компенсаторные функции обеспечения жильем тех социальных групп, которые по тем или иным причинам «выпали» из сферы государственного обеспечения. Напри-

мер, к таким группам относились семьи, работавшие по найму на Севере, одинокие люди среднего возраста, молодые семьи, проживающие с родителями и формально обеспеченные жильем по государственным нормам. Несмотря на необходимость вложения собственных средств таких людей набиралось достаточно много. Так, к 1980 г. очередь на вступление в кооперативы насчитывала 1,1 млн человек, а на начало 1986 г. – 1,3 млн.

Индивидуальное строительство в городах было возрождено еще в 1948 г., при этом отвод гражданам участков под строительство индивидуальных жилых домов стал производиться на праве бессрочного пользования, а не договора застройки. В 1960-х гг. в городских поселениях и в сельской местности индивидуальным застройщикам была оказана значительная государственная поддержка. Однако в течение всего периода ввод в действие жилых домов населением за собственный счет и с помощью государственного кредита сокращался и абсолютно, и относительно. В крупных городах к 1970-м гг. индивидуальное строительство было вообще запрещено. Даже в сельских местностях, где испокон веку велось индивидуальное строительство, в 1960–80-х гг. получила широкое распространение пятиэтажная застройка. На селе возможность индивидуального строительства сохранялась, однако даже при наличии достаточных денежных накоплений сельские жители предпочитали встать в очередь на получение государственной квартиры.

ЖКХ в экономике раздатка

К концу 1970-х гг. окончательно сформировались основные черты государственного жилищного хозяйства. Правила деятельности жилищных организаций определялись институциональной средой раздаточной экономики и строились на основе общих принципов:

- единой политики квартирной платы и арендных ставок за использование нежилых помещений;
- единых отраслевых нормативов соотношения между объемами работ и затратами на их выполнение;
- нормативного регулирования заработной платы на основе Единого тарифно-квалификационного справочника.

Для конкретных жилищных организаций разрабатывались штатные расписания и должностные инструкции, в которых осуществлялась привязка норм и нормативов к конкретным условиям и отражалась специфика обслуживаемого фонда. В штатном расписании указывались все должностные группы работников по категориям, требования к квалификации (разряд, классность), нормативная численность, ставки должностных окладов, доля разрешаемой премии в процентах к окладу, а также суммарный фонд оплаты труда по каждой должностной позиции. Должностные инструкции описывали подчиненность работников, режим рабочего времени, требуемый уровень подготовки и рабочие функции.

Деятельность жилищных обслуживающих организаций на территории Советского Союза регулировалась на основе государственного плана. Центральные государственные органы определяли объемы необходимых для отрасли материальных, финансовых и трудовых ресурсов, а также задавали правила их использования. Ресурсы поступали в государственные жилищные организации. Их чертами являлись многозвенность и иерархическое устройство. Эти организации в соответствии с объемом полученных ресурсов (раздачи) должны были обеспечить выполнение норм обслуживания (сдачи).

Объектом обслуживания являлся государственный жилищный фонд. В отношении него определялся нормативный набор услуг, которые оказывались жильцам, проживающим в государственном жилье. Жилищные организации были закреплены за определенным жилищным

фондом, они не могли самостоятельно изменять объект обслуживания или осуществлять не предусмотренные нормативными инструкциями виды деятельности. Жильцы, проживающие в государственном жилье, могли пользоваться услугами только одной обслуживающей организации. Эта закреплённость выражалась в том, что жилищный ордер (документ на право получения и проживания в государственном жилье) хранился в соответствующей жилищной организации.

При несоблюдении нормативов обслуживания и возникновении проблем включался механизм обратных связей в форме жалоб. Жильцы подавали жалобы, как в обслуживающую структуру, так и напрямую в центральные государственные органы, если эти жалобы не удовлетворялись на уровне структуры жилищного обслуживания. Если руководители отрасли не могли в пределах выделенных средств обеспечить необходимый стандарт обслуживания, также включался механизм административных жалоб, но уже со стороны руководителей. Они обращались в вышестоящие организации и в центральные органы, определяющие принципы и условия их функционирования. Центральные государственные органы рассматривали все виды жалоб и учитывали их при балансировке раздаваемых ресурсов государственным организациям с требуемыми от них сдачами – уровнем обслуживания (см. рис. 12).

В городах жилищное хозяйство различалось структурой жилищных секторов – фонд местных Советов, ведомственный фонд, кооперативный и индивидуальный секторы. В крупных городах жилищный сектор был представлен в основном муниципальным фондом. В малых городах преобладал индивидуальный сектор жилья. В индустриальных городах, развивавшихся на вновь осваиваемых территориях, преобладало ведомственное жильё. Чаще всего такие моногорода представляли собой

«город-завод», в котором все жилье принадлежало одному предприятию.

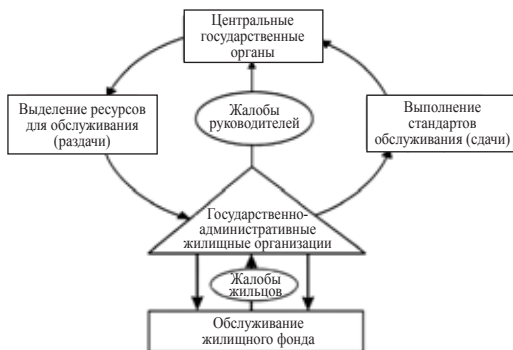


Рис. 12. ЖКХ как отрасль раздаточной экономики

Обслуживание кооперативных домов организовывалось правлением каждого кооператива самостоятельно. Работы по уборке подъездов и дворов осуществлялись, как правило, силами самих жильцов. Для обслуживания инженерных внутридомовых коммуникаций привлекались сантехники и электрики – работники государственных жилищных организаций. Они выполняли эти работы по совместительству за дополнительную плату, собираемую жильцами кооперативных домов. Обслуживание индивидуального жилья велось хозяевами этих домов.

Ведомственное жилищное хозяйство обслуживало жилье, построенное предприятиями и организациями и находящееся на их балансе. Обслуживание велось жилищно-коммунальными управлениями предприятий, задачей которых являлось содержание не только жилья, но и заводских гостиниц, детских садов, общежитий, домов культуры.

Местное жилищное хозяйство обслуживало жилищный фонд, находящийся на балансе территориальных органов власти и содержащийся за счет средств их бюджета. Этот

жилищный фонд пополнялся путем обязательной передачи части незаселенных квартир (10–16 %) от вновь построенных ведомствами домов и за счет передачи уже заселенного ведомственного жилья для обеспечения единых стандартов жилищного обслуживания. За период с 1970 по 1986 г. расходы государства на содержание жилищного фонда возросли почти в 3 раза. К 1986 г. доля государства в расходах на содержание общественного жилья составляла более 90 %. В этот период жилищное хозяйство превратилось в дотируемую отрасль экономики.

До создания трестов финансирование каждого домоуправления осуществлялось напрямую из бюджета. Объемы финансирования определялись на основе нормативных штатных расписаний и ставок оплаты труда, а также нормативов материального обеспечения необходимых работ. При образовании районных жилищных трестов им были переданы объемы финансирования и сумма нормативных штатных расписаний всех вошедших в их состав домоуправлений, ставших в новой системе управления жилищно-эксплуатационными участками – ЖЭУ. Будучи низовым звеном трестовской структуры бывшие домоуправления потеряли самостоятельность в распоряжении финансовыми средствами. Субъектом, принимающим решения относительно функций, которые будут выполнять ЖЭУ, и какой объем средств они смогут расходовать, стало руководство треста.

В 1970-х гг. – с внедрением хозрасчета – государственные организации получили право сохранять недоиспользованную часть фонда оплаты труда внутри организации и не должны были ее возвращать в бюджет, как это было ранее. Распоряжение экономией фонда оплаты труда осуществлялось верхним уровнем управления треста. Такое право позволяло в рамках установленного стандарта перераспределять ресурсы между звеньями с учетом особенностей закрепленного жилищного фонда.

Поскольку в отрасли жилищного хозяйства наблюдался дефицит кадров, то в организации труда рядовых работ-

ников – дворников, слесарей, электриков – стал активно развиваться бригадный метод. Суть его состояла в том, что бригада с меньшим, чем это предусмотрено штатным расписанием, числом работников выполняла весь положенный по штатному расписанию объем работ. Каждый из членов бригады получал доплату дополнительно к ставке штатного расписания. Тем не менее сумма доплат была меньше нормативного фонда, полагающегося на недостающих работников. Коллективные формы организации труда позволили сформировать источник средств, поступающих с нижних звеньев в распоряжение руководства треста.

Нормативный порядок оплаты труда работников предполагал, помимо ставки основной заработной платы, выплату премий (в долях от основной ставки) за качество выполнения работы. Бюджетная дотация, получаемая жилищными трестами для планового фонда оплаты труда, обычно включала в себя полную величину всех премий, которые могли быть получены работниками. Оценка качества выполнения работ низовых звеньев проводилась руководством треста, которое лишало премий при несоблюдении критериев качества и норм трудового поведения (пьянство, прогулы и т. д.). Поэтому выплачивался обычно не весь объем предусмотренного премиального фонда. Такая система и невыплачиваемые премии представляли собой еще один способ увеличения объема централизованной части фонда оплаты труда, которая служила источником дохода руководства треста.

Многолетнее действие такого финансового механизма сопровождалось постоянным перераспределением части положенного низовым звеньям фонда оплаты труда на уровень руководства треста в форме так называемой «экономии». Часть «сэкономленного» фонда оплаты труда направлялась на премирование работников всех уровней.

Постепенно увеличивалось расхождение между нормативными пропорциями и реальными соотношениями в

численности и расходовании средств. Укомплектованность управленческого персонала составляла 88–100 %, в то время как укомплектованность служб, занимавшихся текущим ремонтом, специалистами и младшим обслуживающим персоналом составляла лишь 41–48 %. Если по штатному расписанию разброс между уровнями заработной платы должен был в среднем составлять 4 раза, то фактически он был вдвое больше.

Эта ситуация была подтверждена результатами мониторинга в жилищном хозяйстве накануне рыночных реформ в начале 1990-х гг. В массовом масштабе руководители трестов жаловались на недоукомплектованность штатных расписаний и дефицит кадров, а также на низкий уровень штатных ставок заработной платы. В то же время они скрывали превышение фактических выплат работникам в сравнении со штатными расписаниями и сверхнормативный рост управленческих издержек.

В основе такого поведения лежал финансовый механизм, который обеспечивал рост доходов управленцев даже при ухудшении работы руководимых ими организаций. Более того, жалобы руководителей на дефицит кадров и дефицит средств, совпадая по времени с жалобами населения на ухудшающееся обслуживание, провоцировали увеличение бюджетных расходов. Развитие такой ситуации в каждой отрасли, при которой рост запросов на необходимые ресурсы не сопровождался ростом эффективности, в конечном счете привело к общей разбалансировке сдач-раздач и кризису не только в жилищной отрасли, но и во всей раздаточной экономике.

Синтез рынка и раздатка

Массовое жилищное строительство для «народа», практиковавшееся в советское время, в постсоветский период сменилось на «уплотнительную» застройку элитным жильем внутри микрорайонов. Высокие и постоянно растущие цены превратили новое жилье в сектор

недвижимости, в основном ориентированный на вложение капитала обеспеченных слоев. Фактически в 1990-е гг. жилищная модель была направлена на удовлетворение запросов новой элиты. К 2002–2003 г. верхний платежеспособный слой насытился, и с помощью государственных мер по развитию ипотеки был подключен «верхний средний» слой населения, возможности которого к моменту кризиса 2008 г. стали близки к своему исчерпанию.

Рыночная жилищная модель наткнулась на серьезные, в ее нынешнем виде, непреодолимые препятствия в виде неплатежеспособного спроса «базового» слоя населения, который по приблизительным оценкам составляет около 50 % численности занятых – это практически все работающие на государство в том или ином виде, исключая слой управленцев верхнего и среднего уровня. Одновременно рыночная жилищная модель столкнулась и с ограничениями по коммунальной и социально-бытовой инфраструктуре, поскольку использовала мощности советского периода и не развивала их в нужном объеме.

В целом современное состояние жилищного сектора экономики России имеет следующие черты:

- недостаточный уровень обеспеченности населения жильем, при низком уровне благоустройства жилищного фонда и значительном износе коммунальной инфраструктуры;

- для подавляющей части семей (80 %) улучшение жилищных условий является недоступным из-за низких доходов и высоких цен на жилье;

- неадекватно высокая стоимость жилья в соотношении со строительными издержками – «пузырь жилищных цен»;

- несбалансированное с реальным спросом предложение различных типов жилья;

- изношенные мощности строительного комплекса и производства строительных материалов, недостаточная их модернизация на основе современных инновационных технологий, дефицит квалифицированных трудовых ресурсов в строительном комплексе;

– монопольные ограничения по выдаче разрешений на подключение к коммунальным мощностям;

– градостроительные нормы и правила землепользования не приведены в систему на региональном уровне.

Главной задачей новой жилищной стратегии является создание многосекторной жилищной модели, способной удовлетворять потребности населения в доступном и комфортном жилье на основе разнообразных организационных форм. Новая жилищная модель России должна использовать инструменты, являющиеся результатом синтеза государственных и рыночных методов. По отдельности каждый из этих двух методов был уже апробирован в разные исторические периоды развития России и исчерпал свой потенциал, поэтому в настоящее время необходимо их сочетание и комбинирование. Государственные органы при этом смогут активно влиять на увеличение платежеспособного спроса населения, формируя разные механизмы обеспечения жильем в зависимости от доходов. Результатом станет многосекторная жилищная модель, включающая:

1) частный сектор, формирующийся на платной основе по рыночным ценам, или по ипотеке с рыночным процентом, или с использованием накопительных схем, а также через приватизацию и наследование;

2) государственный сектор на платной основе, с льготированным процентом и длительной рассрочкой на 15–20 лет по госценам («государственная ипотека»), а также на основе бесприбыльной аренды с правом выкупа по фиксированным ценам;

3) социальный сектор на бесплатной или частично платной основе (включая взнос в виде старой квартиры) для очередников и определенных законодательством РФ групп населения (с использованием механизмов «социальной ипотеки»), включает также все жилье социального найма;

4) арендный сектор, включающий жилье, сдаваемое по рыночным ценам, в основном использующий нелегализованные формы;

5) сектор корпоративного (нового ведомственного) жилья – на платной основе по рыночным ценам, а также для служебного пользования. Заказчиком этого фонда могут выступать предприятия и организации всех форм собственности.

Массовое жилищное строительство на основе много-секторной жилищной модели с разными формами доступности создаст благоприятные условия для эффективного развития экономики и задействует ее производственный потенциал.

Международная практика показывает, что для устойчивого развития жилищной модели необходимы как рыночный, так и государственный секторы. Рыночный сектор построен на отношениях непосредственной оплаты жилья при покупке, либо оплаты в рассрочку в форме ипотечных кредитов, процент по которым регулируется рынком. Будущий государственный сектор также приходит к выработке новых институтов кредитования, например, в форме государственной и социальной ипотек, применяемых пока эпизодически в разных регионах России (см. табл. 16).

Таблица 16

Государственный и рыночный сектора жилищной модели

Признаки	Государственный сектор	Рыночный сектор
Управленческий механизм	Госзаказ на основе потребностей в кадрах	Частный заказ на основе платежеспособности
Базовые отношения	Государственный контракт с фиксированными ценами	Частный контракт по договорным ценам
Формы обеспечения	Государственная ипотека по схемам регулируемых цен и рассрочек	Частная ипотека по рыночным схемам

Радикально изменить сложившуюся ситуацию можно, только возобновив массовое строительство государственного жилья, предназначенного для распределения на арендных условиях между нуждающимися двух типов – социально незащищенными гражданами и служащими, работающими на государство. Причем в государственном секторе следует практиковать платные формы предоставления жилья, предусматривающие его постепенный выкуп (рассрочка до 20 лет по государственным ценам – без процента и без первоначального взноса). Специфика государственного жилищного сектора заключается в целевом его характере, т. е. возможности получения жилья в этом секторе только для лиц, работающих на государство в разных сферах (социальной, бюджетной, военной и т. д.).

Для этих групп населения необходим механизм государственной ипотеки – покупки квартиры в рассрочку на условиях, которые будут определены государством. Государственная ипотека – за счет существенного снижения процента, низкого объема первоначального взноса, удлинения периода погашения кредитов – сможет повлиять на формирование кадрового потенциала той или иной территории. Если ипотечная форма кредитования для банковской системы – способ заработать, то государственная ипотека вводится для облегчения доступа к жилью тем, кто работает в госсекторе или служит. В период выплаты по государственной ипотеке жилье находится в условном владении и не является частной собственностью ее владельца. Все права на данное жилье приобретаются по завершении выплат.

Фактически в рамках государственного сектора новой жилищной модели следует использовать модернизированный вариант советской формы обеспечения жильем, но с существенным улучшением. Работник на предприятии или организации будет сразу, а не после 10 лет стоя-

ния в очереди, получать жилье в ипотеку от предприятия под низкий процент (в случае социальной ипотеки) или без процента (в случае со служебной ипотекой) при условии его работы в течение оговоренного периода времени. Эти условия фиксируются как в ипотечном контракте, так и в его трудовом договоре. За период отработки – при условии рождения детей – государство погашает его задолженность в определенных пропорциях (например, по программе для молодых семей). А поскольку нанятый работник уже живет в приличном «ипотечном» жилье, то высока вероятность регулярного прибавления семейства, стимулируемого не только жилищными условиями, но и бонусами демографической государственной программы. В конце трудового срока, установленного договором, жилье переходит в собственность работника, и он может распоряжаться им по своему усмотрению, как и своей рабочей силой. Если же работник разрывает отношения с предприятием раньше срока, то остаток суммы по ипотеке ему придется доплачивать по рыночной стоимости квадратного метра и коммерческой процентной ставке, что должно быть обговорено в трудовом договоре в момент его заключения.

Социальный сектор – это сектор социального найма, обеспечивающий жильем очередников из определенных законодательством РФ категорий населения (ветеранов, инвалидов и т. д.). Он основан на прямой раздаче бесплатного жилья из государственного сектора. Однако социальный сектор может формироваться и на частично платной основе, как в советские времена, когда бесплатно обеспечивалось лишь улучшение, поскольку необходимо было вернуть государству старую квартиру для формирования «цепочек» улучшения.

В настоящее время делаются первые шаги по формированию социальной ипотеки, предназначенной для улучшения жилищных условий социально незащищенных

граждан в пределах установленных норм. В разных городах России применяются разные условия, отличающиеся по первоначальному взносу, размеру и сроку кредита, величине ежемесячных выплат по ипотечному кредиту и минимальному доходу заемщика (его семьи). Социальный сектор может также включать варианты улучшений жилищных условий очередников через механизмы «цепочек».

Неотъемлемыми элементами новой жилищной модели станут также государственные заказы на строительство определенного типа жилья с заключением государственных контрактов. Государственный заказ сформирует запрос на определенный жилищный стандарт качества и необходимый объем жилищного строительства. Для его выполнения проводится конкурс среди подрядчиков. С победителями конкурса заключается государственный контракт, в котором фиксируется себестоимость будущего жилья и норматив рентабельности. Тем самым оказывается существенное влияние на формирование предложения конкретного типа застройки и установленной ценой за 1 кв. м.

Государственный контракт может стать эффективным механизмом регулирования объема строительства определенного типа с целью балансирования спроса с адекватным предложением, поскольку на объем выданных ипотечных кредитов формируется госзаказ по жилищному строительству для данной территории. С помощью государственной ипотеки государство получает конкурентоспособный инструмент для привлечения кадров в перспективные направления экономики.

Важный вывод заключается в том, что институциональная среда нового государственного сектора будет существенным образом отличаться от госсектора советского типа. Новыми составными элементами будущей жилищной модели станут государственный заказ, госу-

дарственный контракт и государственная ипотека (см. табл. 17).

Таблица 17

«Старый» и «новый» государственный сектор

Признаки	Госсектор советского типа	Новый госсектор
Управленческий механизм	Госплан	Государственный заказ
Базовые отношения	Директивные задания	Государственный контракт
Формы обеспечения	Раздача по очередям	Государственная ипотека

Осуществлявшаяся в 1990–2000-х гг. реформа жилищно-коммунальной сферы была ориентирована на создание частной собственности посредством приватизации жилищного фонда и создания частных управляющих компаний по его обслуживанию. На самом деле приватизация привела лишь к существенному расширению прав по распоряжению квартирами в рамках видоизмененного института государственной собственности (с разделением на федеральный и муниципальный уровни). Накануне приватизации в жилищной системе, базирующейся на прямой раздаче квартир гражданам с квартирной платой, не связанной ни с качеством жилища, ни с эксплуатационными издержками, накопилось значительное количество проблем, вызванных централизованным регулированием жилищных отношений. Приватизация вывела жилищную систему на саморегуляцию, появился вторичный рынок жилья, существенно облегчающий обменные операции через сделки купли-продажи.

Внедрение частных обслуживающих организаций началось с экспериментов в разных городах России, в

том числе и в Новосибирске. В 1992–1996 гг. проводился их мониторинг. Результаты эксперимента оказались неожиданными¹.

Во-первых, вскрылись главные дефекты советской административной системы управления. Таким дефектом была хозяйственная несамостоятельность нижних звеньев жилищного хозяйства, что создавало условия для «перекачки» части фонда оплаты труда непосредственных исполнителей в премиальный фонд руководителей. Это привело к бюрократизации и резкому увеличению административно-управленческих издержек при катастрофически низком качестве жилищного обслуживания.

Во-вторых, в результате эксперимента стало ясно, что главным для повышения качества жилищного обслуживания является не замена государственных форм на частные компании, а формирование новой договорной модели управления вместо административной системы. Договорная модель предусматривает, что государственные органы, выступая в роли заказчика, заключают договоры с организациями различных организационно-правовых форм, выступающими в роли подрядчика по выполнению жилищных услуг. Именно отсюда родилась идея «управляющих компаний» (УК), которые в настоящее время создаются или на базе звеньев старой системы управления, или как новые частные фирмы.

Форма товариществ собственников жилья (ТСЖ) в качестве управляющей компании обнаружила системные дефекты, из-за чего процесс их создания резко замедлился. При этом уже созданные ТСЖ «лихорадит» от внутренних конфликтов. Ограничивающим фактором распространения

¹ См.: Бессонова О. Э., Кирдина С. Г., О'Салливан Р. Рыночный эксперимент в раздаточной экономике России: Демонстрационные проекты в жилищном хозяйстве. Новосибирск: НГУ, 1996.

ТСЖ является разным уровнем приватизации жилых домов и разная платежеспособность населения в рамках одного дома, а также наличие определенного (довольно устойчивого) процента неплательщиков.

В настоящее время действуют две модели обслуживания фонда, связанные с соотношением заказчика и подрядчика в рамках управляющей компании: она может иметь в своем составе собственного уполномоченного подрядчика, а может нанимать на конкурсной основе разных частных подрядчиков. Обе модели еще не устоялись, и возникают конфликтные ситуации в рамках их внутренней структуры. Независимый частный подрядчик создает проблемы для управляющей компании непрозрачностью своих финансовых потоков и необоснованным ростом управленческих расходов. Поэтому выявлена тенденция формирования «собственных» подрядных организаций.

Контроль над деятельностью управляющих компаний неэффективен, что объясняется трудностями разрыва договоров со стороны жильцов, недовольных деятельностью компании. Представитель администрации практически всегда поддерживает управляющую компанию. Комитет ЖКХ лишь косвенно, по результатам редких проверок санитарно-технического состояния домов и дворов, дает оценку их деятельности. Однако в случае неудовлетворительной оценки никаких существенных санкций от органов власти к УК пока не применяется.

Управляющие компании должны выполнять обязательные стандарты жилищных услуг, зачастую прописанные еще в советские времена (травля грызунов и т. д.) Реально эти стандарты не выполняются (согласно жалобам жильцов), а в тарифы неизменно включаются такие «затраты». В связи с резким ростом тарифов возникает социальная напряженность, отказы от оплаты услуг, конфликты управляющих компаний и жильцов дома. А средства, собранные на обязательные (но невыполненные) работы, видимо, являются источником чистой прибыли УК.

Отчетность управляющих компаний разработана таким образом, что понять, какие работы выполнены по конкретному дому, не представляется возможным ни жильцам, ни органам власти, ни, зачастую, самой управляющей компании (в случае стороннего подрядчика). Эти острые проблемы, из-за сохранения принципа «общего котла» и непрозрачности расходов по каждому отдельному дому, вызывают огромный поток жалоб в региональные органы управления и сигналы в СМИ.

В секторе жилищного обслуживания нарастает угроза монополизма советского типа, но в ухудшенном варианте: УК оказались способны уйти как из-под контроля жильцов, так и из-под контроля органов власти. При этом механизм формирования прибыли и источников ее получения скрыт в теневой области. По экспертным оценкам, вместо 10 % от сметы управленческие расходы (в т. ч. прибыль) УК составляет до 50 %. В эту цифру включены три дохода – собственников, менеджеров, менеджеров подрядчиков.

Жилищный вопрос – это узел, в котором завязана и экономика, и социальная сфера. Политическая ситуация также не может быть стабильной в обществе, где большинство граждан лишено надежды на удовлетворение базовой потребности в жилье, несмотря на свою добросовестную работу. Особенно это касается «бюджетников», чьи доходы даже теоретически не могут приблизиться к уровню, достаточному для участия в ипотеке и приобретения нового жилья. Большинство семей для решения жилищных проблем вынуждено выстраивать обменные цепочки с использованием приватизированного советского жилья, при этом их жилищные условия зачастую ухудшаются – в тех случаях, когда квартиру приходится делить для отселения взрослых детей.

С внедрением рыночных механизмов оказался практически свернут сектор общественного жилья, который когда-то был доминирующим. Если же обратиться к меж-

дународной практике, то можно видеть, что покупка жилья на рынке и собственное жилье не являются исключительными механизмами жилищной политики. Практически везде в мире существует арендный муниципальный (или общественный) сектор скромного по качеству и площади жилья, доступного для семей со средним и небольшим достатком. Обязательные признаки этого сектора – нормирование, очереди на получение, строгий контроль реального уровня доходов граждан, претендующих на социальное жилье. В России в период трансформации получился гибрид: на муниципальной земле в бывших государственных, а теперь муниципальных домах, обеспеченных муниципальной инфраструктурой, живут собственники приватизированных квартир, зачастую не способные полноценно содержать свою недвижимость. Такая жилищная модель, характерная для переходного периода, и привела к кризису в жилищно-строительном секторе экономики России.

Взгляд со стороны

Итак, российская жилищная система постсоветского периода находится в процессе реформирования уже более 20 лет. Качественное ее изменение связано с процессом приватизации государственного жилья, созданием ТСЖ, введением в жилищную практику управляющих компаний, ипотеки и частного строительного бизнеса. Несомненно, все это является необходимым условием для формирования жилищного рынка, но достаточным ли? Почему же при наличии всех этих институтов жилищный рынок в России не работает эффективно? Именно такими вопросами задаются экономисты и социологи при анализе текущей жилищной ситуации и подведении промежуточных итогов трансформации жилищной сферы. К этой дискуссии подключилась и американка Джейн Зависка, написавшая по результатам социолого-статистического исследования в крупном российском городе книгу «Жилье новой

России»¹. Надо добавить, что исследование было проведено в 2009 г. в момент глобального финансового кризиса, существенно затронувшего и Россию, только-только развернувшую ипотечные программы для немногочисленного среднего класса.

Центральным тезисом стала характеристика существующего жилищного порядка в России как «собственности без рынка». Процесс трансформации советской жилищной модели в рыночную систему был рассмотрен под углом «отторжения трансплантата» – американской формы ипотечного кредитования. Поиск причин такой ситуации привел исследователя к специфике российского культурного менталитета.

В книге достаточно разносторонне, хотя и несколько критично, описывается ситуация с материнским капиталом. Акценты расставлены так, что этот механизм выведен на первый план под названием «материнский капитализм». Эффективность этого инструмента для ипотечных схем была оценена респондентами как невысокая из-за относительно низкой суммы материнского капитала по сравнению со стоимостью квартиры. Авторский анализ подводит читателя к мысли об аморальности самого этого инструмента как такого, поскольку он может стимулировать деторождение в основном у материально необеспеченных граждан.

В чем же суть концепции «собственность без рынка»? На основе углубленных опросов 130 жителей Калуги было выяснено, что главным источником жилищного благополучия молодых семей в «новой России» является приватизированное советское жилье. Самая большая удача, если такое жилье наследуется от родственников в молодом возрасте и в нем можно жить отдельно от родительской семьи

¹ Zavisca Jane R. Housing the New Russia. Cornell University Press Publisher, 2012.

или обменять на лучшее, или сделать основой ипотечного кредитования для увеличения жилплощади. Но такую ситуацию подавляющее большинство респондентов признало как несправедливую, а возникшие новые жилищные неравенства как неправильные, основанные на случайном факторе наследования, а не на трудовых заслугах. Кроме того, на таком социальном фоне советская жилищная система стала восприниматься ими как более справедливая и адекватная российским реалиям. В многочисленных интервью со страниц книги россияне советовали правительству использовать элементы советской политики обеспечения жильем в соответствии с трудовыми и демографическими характеристиками семьи. Именно на этом основании выдвигается гипотеза об особом российском менталитете, возлагающем на государство обязанность реализовывать социальные права граждан на жилье. В рамках этой гипотезы автор разбирает восприятие россиянами ипотеки как «долговой кабалы» и «удавки» и сравнивает с американским отношением к ипотеке как к хорошей возможности жить в собственном доме.

Таким образом, взгляд со стороны западного исследователя показал, что жилищный порядок постсоветской России состоит в том, что жилье, построенное после 1991 г., доступно только очень богатым людям (5–10 %), а вокруг советского приватизированного жилья развернулись специфические рыночные отношения для родственных обменов, разъездов и наследований. Однако ограниченные источники информации и недостаточный институциональный анализ не позволил со стороны увидеть перспективу в развитии российской жилищной модели, которая в настоящее время дрейфует от «чисто» рыночного транзита к формам государственной поддержки определенных групп – многодетных, военных, молодых ученых и т. д. через военную, служебную и социальную ипотеку. Особенно широко начинает развиваться льготная

ипотека при осуществлении государственных программ по обороне, промышленности и науке. И, как ни парадоксально это прозвучит, это именно тот путь, который проделала и американская жилищная модель в начале XX в. Тогда ипотека была трансформирована из чисто рыночной формы в массовую полугосударственную модель с учреждением ипотечных госкорпораций «Фанни Мэй» (1938) и «Фредди Мак» (1970). Федеральный бюджет США взял все страховые риски на себя, в результате были сформированы доступные ипотечные продукты для разных социальных групп.

Многие западные авторы, анализируя причины «блокировки перехода» и «отторжения трансплантата», приходят к выводу о существовании некоего феномена российской культуры как фактора, ограничивающего рыночное развитие в России. Если под культурой в широком смысле понимать исторические институциональные механизмы выживания социума в определенной природно-технологической среде, закрепленные в стереотипах поведения и ценностных ориентирах населения, то можно поддержать этот тезис и развить его в терминах теории раздаточной экономики. Действительно, Россия – страна, зародившаяся и развивающаяся на основе экономики раздатка, что позволяет ей преодолевать внутренние проблемы и внешние вызовы на основе механизмов «сдач-раздач», а не «купли-продажи», как в рыночных экономиках. Жилье – ключевой фактор такой экономики, поскольку оно раздается разным слоям под условие службы государству, являясь при этом основной материальной базой воспроизводства населения в суровых природных ландшафтах. В периоды же кризисов возникает вспомогательная система квазирынка, в которой выстраиваются отношения купли-продажи вокруг материальных объектов (предприятий, жилья, инфраструктуры), созданных во времена подъема экономики раздатка.

Жилищный квазирынок современной России и есть «собственность без рынка», обнаруженная Дж. Зависки. Однако, с точки зрения всей эволюции раздаточной экономики, это лишь временный, так сказать, тактический период. В его рамках происходит поиск новых форм для следующего цикла развития за счет апробирования и отбора нужных институтов, в том числе и заимствованных из западных стран. И с этой точки зрения, поведение россиян и их объяснительные «картины мира» вполне рациональны. Они негативно оценивают сегодняшнюю ипотеку (с 20-летним ежемесячным платежом в 20–30 тыс. руб.), сравнивая ее с советским бесплатным жильем. В то время как американцы оценивают доступную им современную ипотеку как правильный шаг на пути к «жилью как социальному праву», сравнивая ее с дорогими частными формами в прошлом. Ведь арендная плата сейчас для них имеет примерно такой же размер, как и ипотечный платеж, но при аренде оплачивается чужая собственность, а не своя – как в случае с ипотекой.

Сторонний непредвзятый и глубокий анализ постсоветской жилищной модели России позволяет провести внутренний диалог с неангажированным автором. Российские ученые и политики смогут увидеть препятствия – социальные (избыточные жилищные неравенства), экономические (ипотечная неплатежеспособность занятых в бюджетной сфере) и ментальные (отсутствие трудовой и демографической мотивации), на которые наталкивается чисто рыночная жилищная политика. Особая ценность данного исследования состоит в том, что через срез сознания типичных представителей российского общества удалось неожиданно точно зафиксировать тот поворотный момент, с которого снова начинает возрождаться жилищная модель, соответствующая «генетическому» коду развития России.