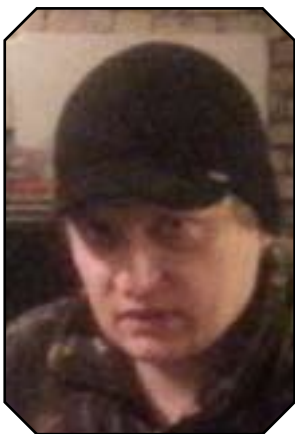


## ИНТЕРВЬЮ

## Интервью с Александром Павловым

«Мы хотим как в Европе»

Беседовала Елена Гудова



**ПАВЛОВ Александр Борисович** — главный редактор Информационного агентства «Ульяновск — город новостей», эксперт фонда «Хамовники». Адрес: Россия, 432017, г. Ульяновск, ул. Железной дивизии, 20, офис 8.

Email: [ulgrad@inbox.ru](mailto:ulgrad@inbox.ru)

*Интервью с Александром Павловым, экспертом фонда «Хамовники» и главным редактором Информационного агентства «Ульяновск — город новостей», в феврале 2018 г. провела младший научный сотрудник Лаборатории экономико-социологических исследований НИУ ВШЭ Елена Гудова.*

*Александр Павлов рассказывает о своём уникальном опыте исследования строительной отрасли на самых разных уровнях принятия решений — от получения участка генподрядчиками до продажи недвижимости собственникам. В сложившейся до 2016 г. системе кооперации между участниками различных уровней отрасли ключевое значение приобрели знакомства и связи, а основной «строительной валютой» стал квадратный метр в зачатую еще не построенном доме.*

*Строительная сфера вполне успешно функционировала во многом за счёт неформальных договоренностей и без участия государства вплоть до момента возникновения в политическом дискурсе проблемы обманутых дольщиков. Однако эти последние далеко не всегда являются реально пострадавшими потенциальными жильцами с ипотекой, скорее — юридическими лицами, вовлечёнными в перераспределение финансовых ресурсов. Попытки же государства сделать «как в Европе» только разламывают существующую структуру и порядок, поскольку основной задачей регулятора в сфере жилья является реализация распределительной функции независимо от реальных потребностей населения, которые существенно изменились. Если прежде они определялись лозунгом 1950-х гг. о доступности жилья («К восьмидесятому году — каждому по квартире»), то теперь произошёл сдвиг требований в сторону его качества. По иронии именно качество оказалось под угрозой в ситуации, когда фактическим знанием о происходящем на стройке обладает только непосредственно строительная бригада.*

*«Сага о квадратном метре»<sup>1</sup> Александра Павлова не только позволяет иначе взглянуть на строительную отрасль, но и обнаруживает множество тем, хорошо знакомых экономсоциологам: существование неформальных экономических практик вопреки действиям государства; провалы высокого модернизма; важность доверительных отношений при угрозе «кидалова»; возникновение символического порядка на основе новой «валюты», другое.*

**Ключевые слова:** стройка; квадратный метр; промысел; кооперация; обманутые дольщики; жилищный вопрос.

<sup>1</sup> «Стройка в России: сага о квадратном метре» (страница проекта на сайте Фонда «Хамовники»; см.: URL: <http://khamovniki.ru/projects/stroyka-v-rossii-saga-o-kvadratnom-metre.html>).

— *Начну, пожалуй, с самого большого вопроса: как Вы вообще оказались в этой теме? Судя по Вашим разносторонним интересам, очень трудно предположить, что Вы будете заниматься «историей квадратного метра».*

— «История квадратного метра» появилась достаточно случайно. Мы хотели быстренько сделать исследование по строительному промыслу, поскольку у нас было много материала. А было его много по той причине, что мы с Тарасом Евченко<sup>2</sup> сами строители и долго работали на стройке. Соответственно были и данные, и контакты. Мы хотели эти знания обобщить и сделать книжку. Но было это в конце 2016 г., и начало нашей работы совпало с фактическим становлением строительной отрасли как таковой. Весь 2017 г. мы занимались фиксированием постоянных изменений. Сложившаяся и десятилетие работавшая структура начала очень сильно меняться. Регистрация этих изменений составила основную часть работы, которую мы делали в 2017 г. Отсюда и интерес к теме, и даже трансформация понятия «квадратный метр». Изначально мы не хотели углубляться в него, но в результате понятие обросло более глобальными смыслами.

— *Вы выделяете три типа промыслов — финансовый, организационный и строительный. Как эта типология сложилась? Было какое-то предположение или вы основывались на эмпирике?*

— Подход был индуктивный. Мы фиксировали происходящее, опираясь на свой опыт и на включённое наблюдение. Фактическое разделение промысловой активности на самых разных уровнях относится в первую очередь к многоквартирному жилью, касается и больших многоквартирных домов (МКД), и таунхаусов, и дуплексов. Фиксировались те границы промысловой активности, которые связаны с разными видами деятельности. Сложившаяся матрица промыслов — это генезис, поскольку любую деятельность можно представить функционально: нельзя построить дом без строителей, без фундамента и крыши. Если брать именно гносеологию подхода, то можно образно рассмотреть дом как гриб, растущий из земли, по этажам.

Вначале ничего нет, только участок — первый ресурс, необходимый для строительства дома. Кому он достётся? Возникает промысел по получению, захвату этого ресурса и его осваиванию. Он достаётся застройщику. Дальше есть некий участок, на нём должны появиться некие организационные надстройки: данные кадастрового учёта, изменения типа использования, проект здания и согласование строительной документации, строительная экспертиза... Этим занимается застройщик. На следующей стадии на этот участок приезжают бульдозер и рабочие, которые заливают фундамент. Кто они? Чей это промысел — застройщика или не застройщика? Возникает совершенно неожиданный для многих аспект (но для нас, много лет в эту тему погруженных, никакой большой неожиданности не было): застройщик на самом деле в большинстве случаев сам ничего не строит. Бульдозер, который появляется на земельном участке, это уже совершенно другой промысел — промысел подрядчика, занимающегося непосредственно организацией строительства. Но бульдозер тоже не подрядчика, потому что у подрядчика своих ресурсов в большинстве случаев не бывает. Почему? Возникает вопрос функционала его деятельности. Оказывается, что это функционал организатора, а функционал застройщика — финансовый: организация документов и сбор денег.

Так возникает первый этаж, перекрытие (если это многоквартирный дом). Дальше появляются новые участники — например отделочники. Функционально оказывается, что к подрядчику и даже к субподрядчику они вообще никакого отношения не имеют, это совершенно атомизированные бригады, которые работают независимо.

---

<sup>2</sup> Тарас Евченко — соавтор и руководитель проекта «Стройка в России»; см.: URL: <http://khamovniki.ru/about/persons/evchenko.html>

Возникает вопрос: что функционально связывает их всех воедино? Априори считается, что деньги — средство платежа между этими участниками, промышленными участками. Но оказывается, что денег-то и нет, поэтому одной из основных валют становится квадратный метр в ещё не проданном доме. Строительной валютой, которая цементирует все эти взаимосвязи, оказывается квадратный метр. Именно этот аспект стал первым дополнительным смыслом исследования и расширил изначальное название до «Саги о квадратном метре».

Следующий этап жизни дома — риелторские продажи. Это истории «над крышей» нашего воображаемого здания. Как видите, всё легко раскладывается в матрицу, и данный формат представления нужен был, чтобы в сжатой форме донести ту информацию, о которой я сейчас рассказываю. В тексте мы от этой матрицы отказались, но это рабочий инструмент — хороший и наглядный.

— *Есть некоторая цепь сделок и взаимодействий, в результате которой дом «случается». Но почему там нет денег? Почему так вообще происходит?*

— Это не цепь сделок. Правильнее говорить про кооперацию различных уровней. Деньги не возникают, потому что застройщик, занимающийся финансовым промыслом, получал (я фиксирую стадию начала прошлого года) финансовый ресурс в виде бесплатных денег от дольщиков (долевого строительства было 80%) или через схему жилищно-строительного кооператива (ЖСК). Этот бесплатный финансовый ресурс можно было куда-то вкладывать. В типичной ситуации застройщик эти деньги в стройку не вкладывал практически, потому что маржинальность низкая, и замораживать бесплатный финансовый ресурс невыгодно.

Такая ситуация привела к очень интересному результату в 2013–2015 гг. — к появлению системы микрокредитования. Основным источником средств в тех регионах, которые мы изучали, для локальных систем микрофинансирования были деньги застройщиков. Однако возникает вопрос: что же является средством платежа и договорённости внутри самой системы кооперации? Им оказывались квадратные метры в не проданном, не построенном ещё жилье. Например, застройщик приходил к подрядчику и говорил: «Построй мне здесь что-нибудь, я тебе за это отдам треть квартир или треть коммерческих площадей». В этих условиях подрядчик был вынужден как-то со своими непроданными метрами существовать, потому что с бригадами ему нужно было расплачиваться «наличкой». Возникал временной лаг, который преодолевался по разным схемам, многие из них описываются фразой «кидалово».

Расскажу один интересный случай. Было судебное заседание: обанкротился застройщик, 10 тыс. уставный капитал, ничего нет. Ему предъявили претензию подрядчики и субподрядчики, с которыми генподрядчик расплатился квадратными метрами. Все они предъявили договор долевого участия, где прописаны требования о площади в доме по определённым адресам. Суд начал разбираться. Судья рассмотрел документы и заключил, что «всё нормально». Проходит полтора месяца, подают новый судебный иск. Судья спрашивает: «Что, ребята, такое?» — «Да вот, мы поехали в этот дом по указанному адресу, а его нет». — «Как нет?» — «Ну, так: участок есть, а дома нет». Оказалось, что застройщик заключил договор на переуступку долевой собственности не только на не построенный квадратный метр, но и в доме, которого нет, который строить он уже не будет. Этим всё и закончилось. Типичная схема «кидалова», а вопрос фигурирования в отношениях наличных денег обычно был связан с историями «обнала».

Таковыми схемами занимались генподрядчики (во многом вынужденно). Последние два года истории с «обналом» имеют серьёзный судебный след. Если задаться целью и проанализировать арбитражную практику, то можно обратить внимание, что большинство недавних дел в арбитраже об уклонении от уплаты налогов и выявлении цепочек фирм-однодневок, были связаны со строительством жилья в первую очередь. Типичная схема — 10 контор-однодневок и возмещение НДС — вполне хорошо функционировала в течение десятилетия. Только в этом году всё это стало разламываться.

— Если сравнивать с другими странами постсоветского пространства, наша практика уникальна? Или же все работают в системе, в которой так или иначе денежный ресурс заменён чем-то ещё?

— Со странами бывшего СССР я не стал бы сравнивать, просто потому, что я там не был и данный вопрос не изучал, не знаю. У нас всё сложилось не стихийно. Общая ситуация была такова, что не могло быть другого варианта решения всех вопросов. Только в условиях описанной промысловой кооперации оказалось, что каждый из участников строящегося здания получает то, что он хочет. Сюда также относится региональная и муниципальная власть, которая получает бесплатный финансовый ресурс, потому что, когда в ряде регионов (например, у нас в Ульяновске) из общего числа трудоспособного населения официально рабочими вне государственных структур являются 14%, изъятие осевших у этих людей денег муниципалитетам и регионам выгодно. Эти деньги превращаются в финансовый ресурс, которым можно распоряжаться через тех же застройщиков. Договоренности всегда есть — по причине выделения участков.

До того как приехал экскаватор, всё зависит от власти. За последние четыре года застройщиков, которые не вовлечены — самым разным образом — во власть, практически не осталось. Например, есть депутат, а его брат — заместитель «Стройнадзора». Но это касается крупных МКД. Условная демаркационная линия проходит на высоте до трёх этажей, а ниже трёх этажей ещё не требуется ни экспертно-проектная документация, ни присутствие Ростехнадзора.

Во-первых, угроза возникновения обманутых дольщиков, которая начала активно освещаться в последнее время, локализована географически; во-вторых, на мой взгляд, её масштаб значительно переоценен. Но она стала поводом для разрушения сложившихся схем. Оказалось, что никакой чётко установленной системы подсчёта обманутых дольщиков (как и критериев их выделения) нет, а в ряде регионов, собственно, и обманутых дольщиков нет, потому что там схема работала очень эффективно, все были вовлечены в одну систему взаимодействий и собирались в бане у губернатора. Там не было обманутых дольщиков, да и не могло быть.

Сначала речь шла о 740 объектах, потом число возросло до 780. В большинстве случаев проблемные объекты точно локализованы, обманутые дольщики не «рассыпаны» по карте, как семечки. Также непонятно, по каким критериям выбраны проблемные объекты. Когда считать дольщика обманутым? Когда он не получил жильё или когда он не вернул свои деньги? Этого критерия нет, а он очень важен. Не в последнюю очередь потому, что обманутые дольщики в большинстве случаев сами также являются частью кооперации. Риелторы обычно называют их инвесторами. На начальном этапе, когда бульдозер ещё не приехал, они вкладывают деньги, а на этапе строительства последнего этажа вынимают, зарабатывая на разнице. Часто это достаточно рискованные проекты, а сами «инвесторы» — не всегда физические лица, а очень часто юридические, в том числе другие застройщики.

В результате финансовый ресурс постоянно прокручивается по кругу: вы получаете деньги со своих дольщиков, вкладываете в проект другого застройщика, который быстрее достраивается (и на него, возможно, указал губернатор: нужно вложить, чтобы скорее достроить). Так вы получаете прибыль и перераспределяете её уже в свои проекты, где бригады на вас работают за квадратный метр. Молодых семей, копивших на первоначальный взнос на ипотеку и взявших её в банке с рассрочкой на 40 лет, среди этих «обманутых дольщиков» меньшинство.

Один такой пример мы для наглядности исследовали более подробно, специально ездили в Истру. Во всей рассмотренной цепочке юридические лица были чётко разделены; в арбитражном суде на каждое действие был отдельный документ с конкретными цифрами. Один из микрорайонов строил местный муниципальный депутат, глава попечительского совета ФСБ, уважаемый человек. Он взял землю у



Фонда содействия реформированию ЖКХ под строительство жилья экономкласса, а по договоренностям с силовиками у военного ведомства (где он также входит в попечительский совет) взял 1,5 млрд рублей на обеспечение жильём военных. Далее нанял генерального подрядчика, начали строить. Но он никому ничего не заплатил, даже за аренду земли, военным ничего не отдал и стал продавать квартиры на открытом рынке. Все судились.

Кто обманутые дольщики? Человек 10 физических лиц. Оказалось, на третьей очереди строительства в качестве дольщиков 70% квартир купили юридические лица с самыми разными связями, в основном близкие к силовикам. Это достаточно типичная история для многих регионов. Тем не менее сама риторика «обманутых дольщиков» позволила наблюдать разламывание существующей структуры.

— *Вы говорите, что проблема географически локализована. Можете уточнить, о каких регионах речь?*

— Сначала процитирую Михаила Меня<sup>3</sup>, который на совещании с Владимиром Путиным (в рамках этого совещания было решено доленое строительство ликвидировать и перейти на проектное финансирование<sup>4</sup>) сказал: «Слушайте, я губернатором был, и у меня ни одного обманутого дольщика не было». Его спросили: как, почему? А он ответил: «Потому что я работал, каждого знал». То есть сам министр признал, что основной фактор успешности работы регионов, где обманутых дольщиков не оказалось, заключается в том, что все застройщики состоят в неформальных отношениях с губернатором, а тот их лично собирает по понедельникам в девять утра и отчитывает: «Что-то ты, Колька, плохо строишь! Ты строй лучше. Ты давай сиротам что-нибудь построй». Такие вопросы решались в ручном режиме, когда все в бане вместе парились и в одном законодательном собрании заседали. А там, где губернаторов поменяли, и оказались обманутые дольщики. География оказалась чётко связанной со сроком губернаторства.

Но вопрос не только в географии. Сами эти дольщики часто очень сомнительные: зарегистрированные в Дагестане компании, купившие по 20–30 квартир, собственники; якутские вахтовики... Везде особенные истории, каждый объект уникален, нет ни одного общего критерия. Поэтому, откуда взялась цифра 780, неизвестно.

— *То есть эта цифра — инструмент политики?*

— Нет, это инструмент конструирования угрозы. Если её нет, то её необходимо придумать. Так появились обманутые дольщики. При этом критерии не выработаны: где-то помитинговали, где-то поголодали в трёх местах... Три акции протеста — в каждой по 30 человек, и процесс запущен. Угрозы нужны были, чтобы ресурсы получить. А раз есть обманутые дольщики, нужно что-то делать...

— *Если наблюдается кооперация участников различных промыслов и всё происходит не на денежной основе, а в счёт будущего метра, есть ли какие-то отношения между участниками, которые позволяют доверять друг другу и избегать «кидалова»? Что позволяет верить в то, что метр «случится»?*

— Нужно оговориться, что квадратный метр — лишь одна из валют. Ситуация сильно изменилась за последний год. Квадратный метр — это удобный способ обеспечения понятийных гарантий. Кто кого может «кинуть» — это вопрос понятий. Первоначально так. Сами же понятия устанавливаются

<sup>3</sup> Министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ с 1 ноября 2013 г. до 18 мая 2018 г. — исполняющий обязанности министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ.

<sup>4</sup> См. подробнее URL: <https://rg.ru/2017/10/25/putin-poruchil-otkazatsia-ot-dolevogo-stroitelstva.html>

локально. Если опираться на процитированное выше высказывание М. Меня и следующее из него понимание «хорошего губернатора», вопрос установления понятий решается в неформальном общении с губернатором. В этом и есть сила региональной власти в понимании Минстроя. Часто понятия устанавливаются на стройплощадке, и в данном случае гарантией отсутствия «кидалова» является принадлежность к единой локальной социальной группе. Особенно это характерно для малоэтажного строительства, когда кто-то строит таунхаус или здание до трёх этажей. В таком случае всё зиждется на взаимном доверии и понимании, что сообщество очень небольшое, все друг друга знают. Это всегда совокупность личных отношений, которые капитализируются, и данный социальный капитал определяет очень многое. Все — бригада, застройщик, генподрядчик, представители власти, местные авторитеты — взаимосвязаны, и если кинуть одного, возникает сразу множество проблем.

Такая система «локальных понятий» и «коопераций» сложилась и функционировала как слаженный механизм. Люди были вынуждены друг другу доверять, другого варианта не было. А квадратный метр оказался хорошей валютой, которая позволяла эти отношения фактически институционализировать.

— *Иначе говоря, квадратный метр обеспечивает гарантии и налагает обязательства?*

— Да, в этом и есть его смысл. Это обязательства кооперации: если кто-то один кого-то кинет, потеряют все. Валюта валютой, но речь о коллективном благе; можно сказать, проглядывают некоторые черты общины.

— *Если участники знают, что система настолько хрупкая и при оппортунизме одного она полностью распадается, почему всё равно возникают стимулы кидать друг друга? И как возможно вхождение новых участников?*

— Такая ситуация — возможность «кидалова» — характерна для Москвы и Подмосковья. Чем меньше муниципалитет, тем теснее связи, оппортунизм в принципе невозможен. Новые люди там не могут дойти до стадии бульдозера. Нац основной способ участия во всех этих делах — включённое наблюдение. Нам удавалось «влезать» фактически на любой стадии. Это не было большой проблемой. Намного сложнее получить проект, достойный по объёму (если речь о бригаде) или по уровню объекта (если говорить про генподрядчика). Переход от отделки детского сада к получению такого объекта, как 24-этажный МКД, потребует нескольких лет на притирки, обсуждение «понятий» и проч.

— *Все это время нужно доказывать, что вы надёжный партнер, зарабатывать социальный капитал?*

— Важно ещё не вызывать вопросов и не создавать проблем. Застройщик, генподрядчик, подрядчик, бригадир не хотят вникать в стройку. Вникают лишь люди на уровне бригад. Ценность профессиональной бригады поэтому очень высока. Если есть бригада, которая умеет делать модные ныне монолитные каркасы, её кидать никто никогда не будет. Она нарасхват, потому что обладает знанием очень узким и ценным. При этом ни генподрядчик, ни застройщик могут вообще ничего о состоянии дел на стройке не знать, отношения строятся только с актёрами меньшей величины.

— *Если ответственность делегируется на время стройки, то кто формально её несёт в случае нарушений?*

— Ответственность конкретный работник несёт. Если он ошибается, ему предъявляет претензию бригадир, и так по восходящей. На уровне застройщика и генподрядчика никто ничего не знает, проектная документация передаётся в управляющие компании. А управляющие компании вообще ничего не знают. Например, мой соавтор Тарас Евченко три года проработал слесарем в управляющей компании в

Балашихе. Он рассказывал: «Проект беру. Написано: две трубы должно быть. По факту — одна. В проекте пластик, на деле — металл. Подача воды должна быть сверху вниз, а она — снизу течет...».

— *Почему так?*

— Говорят: «Узбеки делали. Трубы не было, они что-то придумали, ищите, спрашивайте». Управляющие компании эмпирическим способом узнают, что построено, потому что с документацией не разобратся, а спросить просто не у кого.

— *Если мы снова представим воображаемый строящийся дом, то на верхнем этаже должны находиться риелторы. Как они могут что-то продавать? Фактически это «запакованный продукт», начинку которого они гарантировать не могут, если даже управляющие компании не в состоянии проконтролировать, что происходит на стройке.*

— Строится всё хорошо в большинстве случаев. Вопросов с этим нет. Механизм ответственности распределен, её всегда можно найти в процессе строительства. Но ответственным будет не тот человек, кто закреплён формально.

— *Как тогда эта система вообще продолжает работать? За счёт чего?*

— А вот плохо она продолжает работать, потому что в неё всякие регуляторы пытаются влезть. Они хотят сделать как в Европе: стандартное жильё, итальянские архитекторы, проектное финансирование. Но ведь всё это к жизни отношения не имеет. Всё работало, а сейчас ничего не работает. Краны-то стоят...

— *Всё развалилось из-за попыток урегулировать существующие отношения?*

— Конечно. Власть не знает, что происходит, а может быть, не хочет признать. И возникает такая ситуация: «Мы хотим как в Европе». В итоге всё это зарегулировали, и участки перестали распределяться. Нет участков — нет земли, нет экскаватора. Нет ничего больше. Сейчас получить бумажки с проектами и землю застройщики не могут. Все эти новые порядки согласований, документы, транзакции... Это же надо передоговориться, заново вопросы решать. Сколько лет ещё должно пройти, чтобы сложилась новая система? Предыдущая промысловая структура пять лет выстраивалась.

— *Откуда возникла идея, что можно сделать как в Европе? И что такое «как в Европе»? Возможно ли в принципе выстроить процессы подобным образом, если, как мы теперь знаем, денег нет, всё зиждется на доверии и договорной основе?*

— Знания нет, оно распределено где-то между реальными представлениями о жизни и телевизионным дискурсом о бизнесе, инвестициях и строительных инновациях. А «как в Европе» — это обычная история. У Симона Кордонского и Юрия Плюснина есть хороший пример с луковкой: есть глубинный слой, где всё происходит так, как существует в жизни. На этом слое оболочка, а в середине — люди, которые ресурсы получают из середины ядра этой луковки, а смотрят наружу. Луковка-то горькая снаружи, за ней, благодать — тёплый чернозём, «пограничный слой»<sup>5</sup>. У нас импорт «жизни как в Европе» с ресурсами, которые в горькой луковке собрались, исторически связывается с Петром I. Со стройкой то же самое: берутся западные модели и импортируются.

— *Получается, что любая попытка государства навести порядок в сфере упирается в то, что оно не знает, как всё устроено, но в отрасль всё равно вмешивается?*

<sup>5</sup> См. подробнее: [Плюснин 2013].

— Фактически не было никакой отрасли, а знание было локальным на уровне муниципалитета, региона. Но при этом из-за возникшей риторики и отсутствия официальной повестки все считали, что у них-то как раз исключение. Никто не представлял, что в соседних регионах то же самое. Общего, коллективного знания нет.

— *Эта история со стороны строительства. А есть ли у государства представление о том, какие нужды у потребителя — у тех, кто хочет купить жильё? Как Вы пишете, здесь возникают две совершенно разные истории: одна — это риторика государства про необходимость обеспечить жителей жильём согласно показателям, квадратным метрам или комнатам на человека; другая история — про собственное строительство и распоряжение жилищным участком.*

— На самом деле у государства нет необходимости знать нужды потребителя. Есть модель для импортирования и вектор на реформирование. Зачем при реформах что-то знать, если это пропадёт? Зачем знать, как промысловая структура устроена, если всё сделано для того, чтобы её разрушить и внедрить нечто новое? Потребности людей декларативно распределяются в виде стандартного жилья, разработанного итальянскими архитекторами. Остальное — лишнее.

— *Эта логика недалеко ушла от тех же хрущёвок или модулора<sup>6</sup>. Либо от государственных проектов, которые описал Джеймс Скотт<sup>7</sup>.*

— Нет, есть некоторая разница. Нынешнюю ситуацию со стандартным жильём и риторикой вокруг этого нельзя напрямую сравнивать с хрущёвками. Во-первых, хрущёвки — это история реальной потребности: люди жили в бараках. Сейчас такой потребности в квадратных метрах стандартного жилья нет. Во-вторых, в проекте хрущёвок существовала обширная научная база. Считается, что всё началось с того, как в 1955–1956 гг. Хрущёв сказал: «К восьмидесятому году каждому — по квартире». На самом деле очень тщательная проработка шла с 1948 г. Институт эргономики занимался учётом того, как хозяйка повернётся, где должен быть какой стол, где стакан... Произошёл переход с цельного массива на мебель из ДСП. В 1951–1952 гг. появились мебельные фабрики, стандартная мебель. И многое другое. Это была десятилетняя, очень кропотливая и серьёзная работа, которую сейчас никто не проводил. При этом была реальная потребность людей иметь «свой угол», государству нечего было распределять, поскольку жилья как блага не было в достаточном количестве. Сейчас такой проблемы нет.

— *Чем руководствуется государство, апеллируя категориями «квартирный вопрос», «жилищная проблема»? Складывается впечатление, что это конструкты, используемые для легитимации тех или иных политических действий.*

— Если нет угрозы недостатка жилья, как оправдать существование Минстроя, КБ «Стрелка» и прочих институций? Если государству нечего распределять, оно в определённой степени теряет свою сущностную основу. Это же социальная забота. Риторика «обеспеченности жильём» тянется с 1956 г., и она никак не поменялась.

<sup>6</sup> Модулар — система пропорций человеческого тела, разработанная французским архитектором Ле Корбюзье для использования в архитектуре и строительстве. Основана на представлениях о Витрувианском человеке, теории чисел Фибоначчи и золотого сечения.

<sup>7</sup> В своей книге «Благими намерениями государства» Джеймс Скотт [Скотт 2005] описывает, как государственные проекты «высокого модернизма» проваливались, сталкиваясь с реализацией в реальной практике людей. Одним из таких примеров служит планирование и строительство Бразилиа, в результате которого город оказался пригодным не для жизни людей, а для схематичного удовлетворения предполагаемых (государством) потребностей жителей.



— *Социальность государства определяется возможностью распределять ресурс жилья?*

— Конечно, в данном контексте это именно так. Если сравнить план программы «Жильё-2000», принятой в 1987 г., с программой «Жильё для молодой семьи» (2007 г.), они ничем не различаются. Обозначена проблема: «недостаток квадратных метров»; её необходимо решить, внедряя индустриальные методы строительства и снижая цену квадратного метра. Нет отличий и от программы 1956 г. Но даже не это основная проблема. Сложность в другом: то, что сейчас собираются строить, просто никому не нужно.

— *Из-за того, что все обеспечены жильём? Вы это имеете в виду?*

— Конечно. Если снова сравнивать с хрущёвками, самое важное отличие заключается в том, что тогда были очереди, у людей существовала потребность. Сейчас же пришлось бы назначать людей квартиросъёмщиками и жильцами. Это уже происходило в рамках ипотек, программы «Жильё для молодой семьи». Тогда на уровне муниципалитетов субсидировали первоначальную ставку для бюджетников и на уровне регионов — для госслужащих; первоначальный взнос также субсидировали. Последние четыре года квартиры раздавали бесплатно тем, кто получал ресурсы государства. А сейчас назначать квартиросъёмщиками и жильцами особенно некого.

— *В одном из выступлений<sup>8</sup> Вы заключили, что формируется две системы расселения — плановая и исходящая из нужд.*

— Эти два вектора существовали всегда. Квартире как предмету собственности чуть больше 20 лет, а частным домам больше трёхсот, их всегда можно было продать и обменять. В 1946 г. вышел специальный декрет Сталина<sup>9</sup>, который разрешил продавать, перепродавать частные дома и делать с ними всё, что владелец пожелает. По факту они стали объектом рыночных отношений.

— *Можно ли говорить, что в советское время существовал рынок, где частные дома циркулировали?*

— Конечно, он существовал. До 1962–1963 гг., когда началась массовая застройка, в городах с населением 300–500 тыс. человек до 70–80% жилого фонда составляли частные дома, которые можно было продавать, покупать, обменивать, а также самостоятельно строить, достраивать, перестраивать.

— *Расскажите непосредственно про наблюдение. Очень заинтересовала фраза про три сломанные в процессе работы кувалды из описания проекта<sup>10</sup>.*

— Кувалдой бьёшь, и если у неё ручка деревянная, то железный наконечник слетает, поэтому топором в древко забивают клин. Но чем больше забиваешь, тем больше дерево размягчается, и кувалда постепенно приходит в негодность. Одна кувалда была китайская, из плохого чугуна, вот она вдребезги разлетелась.

— *Вы в самом начале интервью сказали, что имели предварительное знание о самом поле. Сложно ли было встраиваться? Во всех ли сделках удалось поучаствовать?*

<sup>8</sup> См.: URL: <http://khamovniki.ru/news/zavershilsya-pervyy-etap-proekta-stroyka-v-rossii-saga-o-kvadratnom-metre.html>

<sup>9</sup> Постановление Совмина СССР от 25 августа 1946 г. № 1897 «О повышении заработной платы и строительстве жилищ для рабочих и инженерно-технических работников предприятий истроек, расположенных на Урале, в Сибири и на Дальнем Востоке»; см. электронную версию: URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=ESU&n=8124#07453670176274985>

<sup>10</sup> См.: Сага о квадратном метре. Дизайн исследования (URL: <http://ulgrad.ru/stroyka/>).

— Я достаточно долго зарабатываю себе на жизнь на стройке — электромонтажом, сваркой, чем угодно. Тарас (Евченко. — *Е. Г.*) тоже. У нас поэтому уже было понимание того, что и как устроено. Изначально мы хотели просто написать о том, как мужики-строители работают. Но всё оказалось несколько сложнее. В поле мы по-разному действовали и ездили по разным муниципалитетам, давили в разговорах с властью, через знакомых на кого-то выходили. Проблем это всё не составляло, потому что у нас есть алгоритм работы.

На одно поселение мы один день тратили вчетвером. Когда приезжали, один человек сразу шёл в администрацию давить и кричать (потому что без этого ничего не добьёшься). Ещё двое объезжали территорию и просто смотрели все стройки, а потом искали риелторов, агентства недвижимости, застройщиков... Заходили просто с улицы. Все общаются, в маленьких муниципалитетах вообще вопросов не возникает. Дальше пешком обходили и разговаривали с отдельными людьми.

Я ездил и в Москву, обходил все стройки Новой Москвы, Королёва, Балашихи, Одинцова, от Москвы шёл до Троицка пешком. Опыт и накопленные к этому моменту наблюдения позволяли очень многое фиксировать визуально. Меня, например, интересовала мода на стройматериалы: откуда взялись бежевые кирпичи и коричневые крыши? Помимо этого, общались, конечно же, с простыми строителями на стройплощадке. Там всегда есть мужики, и с ними всегда можно поговорить. Это были основные методы.

— *Насколько большая география у вашего исследования?*

— Среднее Поволжье и Подмосковье. Ничего большого нет, достаточно локальные данные. Надо было бы охватить, как минимум, ещё Юг и Черноземье.

— *В Ульяновской области и в самом городе у Вас были связи. А как получилось в других населённых пунктах встроиться в отношения?*

— Никаких проблем не возникло. Вот, например, Урал. У нас не было в географии Урала, а тут я оказался в летней школе со студентами и Ю. М. Плюсниным в городах Северного Урала и решил заняться своей темой, поделиться опытом со студентами. Обычно я иду в центр небольшого поселения и смотрю, где администрация, а где сконцентрированы конторы, традиционно поддерживающие административный ресурс (кадастровые инженеры, агентства недвижимости, адвокаты и т. д.). Смотрю, в этом поселении все конторы находятся в бывшем муниципальном общежитии. Я по кабинетам прошёл и моментально вышел на женщину, которая там строит дома и всё знает. Она бывшая глава казначейства, а нынче крупнейший застройщик. Она меня сразу со всеми свела. Через два дня мне там нечего делать было уже, я всё про всех знал, даже подробности личной жизни.

— *Как люди, вообще, готовы об этом разговаривать? Это же неформальная деятельность, есть различные риски...*

— Она кажется неформальной Вам, внешнему наблюдателю, и чиновникам вроде Михаила Меня. А когда это повседневность, то для людей такая ситуация абсолютно нормальна. Если ещё вы с ними на одном языке говорите, то, вообще, никаких проблем нет: вы в одном смысловом поле. Я прихожу и говорю: «Так и так, Санёк, я из Ульяновска. Вот там строил, здесь строю, сейчас книжку пишу, то и то знаю». А если прийти в галстуке и пиджаке, с блокнотом и диктофоном и сказать: «Мы — социологи из Москвы. Мы зададим Вам по гайду 20 вопросов. Пожалуйста, дайте нам письменное разрешение на запись, персональные данные нельзя же разглашать», — никто ничего говорить не будет. Потому что это разные миры, между которыми та самая прослойка (Луковки. — *Е. Г.*), про которую я говорил.

Её преодолеть очень тяжело. Если ты ниже этой прослойки, все общаются. Главное — без диктофона. Стоит её чуть-чуть пересечь — всё... В администрацию заходить с письмом, рекомендательной бумагой, вообще, бесполезно: расскажут то же, что вывешено на сайте Росстата, и похвалят глав муниципалитета и региона. Больших проблем в том, чтобы поговорить с информантом, нет. Проблема, скорее, в поиске иллюстративных, красивых кейсов.

— *А как Вы их ищете?*

— Здесь возникает проблема отсутствия нормальных больших данных (*Big Data*) в судебной практике. Если бы были большие данные, а не pdf по судебным решениям, можно было бы всё найти. А так приходится вручную разбираться в этом объёме информации.

— *Каковы Ваши дальнейшие планы? Разработка каких-то практических решений? Или Вы просто написали книжку, чтобы показать реальный мир стройки?*

— Власти наши «решения» не нужны, а для риелторов я и так их предлагаю. Книжку же прочитают 20 человек. Её мы напишем, конечно, но она — для очень узкого круга людей. Собственное знание здесь важнее.

— *В чём собственное знание? К чему хочется прийти?*

— Понимание уже сложилось. Этого достаточно, я своё любопытство удовлетворил. Самое главное — систематизация этих знаний в голове и на бумаге. Уровень экспертизы повысился, теперь можно даже что-то предугадывать. Другое дело, что я этим пользоваться не собираюсь. Я с понедельника на стройку езжаю, мансардный этаж буду строить. Правильный навык — махание кувалдой. Я этим навыком пользуюсь постоянно.

— *Вы же этим навыком обладали?*

— Во время исследования я вынужденно его ещё больше развил в конце прошлого года. Два месяца кувалдой махал каждый день. Специально, ради узбеков.

— *Все ради науки?*

— Да.

— *Спасибо Вам большое.*

28 февраля 2018 г., Москва

## Литература

Плюснин Ю. М. 2013. «Свой» и «чужие» в русском провинциальном городе. *Мир России. Социология. Этнология*. 22 (3): 60–93.

Скотт Дж. 2005. *Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения условий человеческой жизни*. М.: Университетская книга.

## INTERVIEWS

# Interview with Alexander Pavlov

## “We Want it Like in Europe”

*Interviewed by Elena Gudova*

**PAVLOV, Alexander** —  
Editor-in-Chief, News Agency  
“Ulyanovsk — the City of  
News”; Expert, Khamovniki  
Foundation. Address:  
20 Zheleznoy divizii str.,  
Office 8, 432017, Ulyanovsk,  
Russian Federation.

**Email:** [ulgrad@inbox.ru](mailto:ulgrad@inbox.ru)

### Abstract

An interview with Alexander Pavlov, an expert at the Khamovniki Foundation and editor-in-chief of the news agency “Ulyanovsk — the City of News,” was conducted in February 2018 by Elena Gudova, a junior researcher at the Laboratory for Studies in Economic Sociology, Higher School of Economics.

Alexander Pavlov talks about his unique experience of research in the construction industry at various levels of decision-making, from obtaining a land plot by a general contractor to buying property by the final owners.

Until 2016, cooperation among stakeholders mostly relied on acquaintance and personal connections, while the mere square meter became the main currency.

The construction industry functioned quite successfully, largely due to informal agreements and a lack of government presence up to the moment when the problem of defrauded co-investors emerged in political discourse. However, these investors were more likely to be legal entities involved in the redistribution of financial resources rather than potential tenants with mortgages.

Attempts to make it all “like in Europe” disturb the existing structure and order, since the state’s main task in this sphere is the distribution of housing regardless of the real needs of population. Simultaneously, these needs have greatly changed from the 1950s rhetoric that “by the year 1980 everyone will get an apartment” towards the quality of housing. Ironically, quality was threatened due to the fact that only the construction teams had actual knowledge of what was happening at the construction areas.

Alexander Pavlov’s ‘Saga of the Square Meter’ allows us to have another perspective of the construction industry, but it reveals many topics familiar to economic sociologists as well: a contradiction between informal economic practices and actions of the state; failures of high modernism; the importance of trust because of *kidalovo* or scam threats; the emergence of a symbolic order based on a new currency, and other subjects.

**Keywords:** building; construction area; square meter; craft; cooperation; hoodwinked investors; housing question.

## References

Plyusnin Y. M. (2013) “Svoi” i “chuzhie” v russkom provintsial'nom gorode [“Our” and “Others” in the Russian Provincial City]. *Mir Rossii. Sotsiologiya. Etnologiya = Universe of Russia. Sociology. Ethnology*, vol. 22, no 3, pp. 60–93 (in Russian).

Scott J. (2005) *Blagimi namereniyami gosudarstva. Pochemu i kak provalivalis' proekty uluchsheniya usloviy chelovecheskoy zhizni* [With Good Intentions of the State. How and Why Projects of Projects the Human Life Conditions Improvement Failed]. Moscow: Universitetskaya kniga (in Russian).

**Received:** March 20, 2018

**Citation:** Interv'yu s Aleksandrom Pavlovym. "My khotim kak v Evrope" [Interview with Alexander Pavlov. "We Want it Like in Europe"]. *Journal of Economic Sociology = Ekonomicheskaya sotsiologiya*, vol. 19, no 3, pp. 12–24. doi: [10.17323/1726-3247-2018-3-12-24](https://doi.org/10.17323/1726-3247-2018-3-12-24)