Дело жизни Дании Вагаповой

текст | Алексей Сергушкин
фото | Анастасия Степанищева

Имя Дании Завдатовны ВАГАПОВОЙ у большей части экономически активного населения Самарской области прочно *ассоциируется с ипотекой*. Во многом благодаря её усилиям ипотечное кредитование в нашем регионе, да и в стране в целом, появилось, развивалось и приобрело современные черты. Тринадцать лет руководившая Самарским областным фондом жилья и ипотеки, Дания Вагапова в начале прошлого года покинула его. Каковы причины этого решения и *чем сегодня живёт основоположник самарской ипотеки, мы узнали непосредственно у героини нашего материала.*

«В выборе профессии большую роль сыграла моя мама, которая всю свою жизнь проработала в системе Госбанка...

ЛК: Дания Завдатовна, как начинался ваш путь в ипотеку?

Дания Вагапова: По специальности я экономист. В выборе профессии большую роль сыграла моя мама, которая всю свою жизнь проработала в системе Госбанка. В небольшом городке она была уважаемым человеком, все её знали, все с ней советовались. Это мне очень нравилось, и я хотела, как она, быть нужной людям, помогать им и пользоваться их уважением. Поэтому я закончила сначала учётно-кредитный техникум, потом Московский финансово-экономический институт. В дальнейшем, пройдя путь от простого экономиста до руководителя, возглавила коммерческий банк, защитила кандидатскую, а затем – докторскую диссертации, стала профессором.

В 90-е годы людей перестали обеспечивать бесплатным жильём, и другого механизма его приобретения, кроме накопления нужной суммы или обмена старой квартиры на новую, просто не было. В этих условиях реальной альтернативой, дававшей людям надежду, становилась ипотека. Когда Константин Алексеевич Титов предложил мне возглавить Самарский областной фонд жилья и ипотеки (СОФЖИ), я, если честно, сама толком не знала, что это такое. Поэтому я взяла тайм-аут и около года изучала развитие ипотеки в разных странах. Кстати, оказалось, что большой опыт ипотечного кредитования был накоплен в дореволюционной России. Это очень обнадёживало и вдохновляло.

Изучив мировой опыт, я определила, что для современных российских условий больше всего подходит американская классическая ипотека. На тот момент уже было создано федеральное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК), но тогда – в 1999 году – оно, на мой взгляд, работало не совсем правильно. Я понимала, что федеральный институт должен выкупать кредиты, которые мы выдаём, и уже имея гарантии правительства РФ, продавать их инвесторам. Такая схема позволяла нам на один бюджетный рубль привлекать как минимум четыре внебюджетных.

Через полтора года после моего назначения в СОФЖИ в АИЖК пришёл Александр Семеняка, а Константин Титов возглавлял рабочую группу по жилищной политике в Госсовете. Кстати, я тоже была членом рабочей группы. Во время наших встреч в Москве мы совместно с моими коллегами из других регионов смогли убедить руководство АИЖК в жизнеспособности и эффективности нашей двухуровневой схемы. В результате – она работает по сегодняшний день. Тогда нас с Константином Алексеевичем в шутку называли отцом и матерью российской ипотеки.

ЛК: Почему Вы ушли из СОФЖИ?

Д.В.: Ушла я с сожалением и болью, ведь Фонд был моим детищем, созданным факти-

«Настало время, когда надо выходить на другой уровень, создавать более мощную конкуренцию на ипотечном рынке, которая будет работать на благо заёмщика...

чески с нуля. Решение об уходе стало моей естественной реакцией на обвинения в неэффективной работе, которые я считаю несправедливыми. При этом, работая в Фонде, я так и не успела решить очень важную для развития ипотеки задачу, связанную с секьюритизацией ипотечных кредитов.

За всё время моего руководства СОФЖИ из бюджета на ипотечное кредитование нам было выделено в общей сложности около 1,36 млрд рублей. При средней стоимости кредита 1 млн рублей, мы за счёт бюджетных средств могли бы выдать 1360 кредитов. Но когда я уходила из фонда, количество кредитов составляло 22 тысячи. То есть примерно 19 из 20 кредитов были выданы за счёт средств, привлечённых извне. Во многом это и мой вклад в развитие ипотеки, и я совершенно не понимаю, как это можно назвать неэффективным.

К сожалению, развитие ипотеки началось на фоне дефицита жилья. Большая часть старого жилого фонда по своим техническим параметрам не годится для ипотечного кредитования. Надо было наполнять рынок новым жильём, и тогда нашему фонду поручили заниматься строительством. Да, возможно мы где-то переоценили свои возможности, свою негативную роль сыграл и экономический кризис, но тем не менее мы не остановили ни одной стройки, возвели 165 тыс. квадратных метров жилья, в котором сейчас живут люди. Всё жильё было построено на внебюджетные, привлечённые кредитные средства. А где вы видели банки, которые выдают кредиты неэффективным организациям?

Я считаю, что всё делала правильно. И я не зря прожила свою жизнь, создав финансовый механизм, который сегодня востребован населением и успешно работает. И поэтому меня «ушли»! На моё место пришли те, кто захотел возобновить бюджетные потоки в Фонд, в то время как перед моей командой стояла задача выйти на самоокупаемость и обходиться без бюджетных средств, что нами и было реализовано.

ЛК: Расскажите о Ваших задачах и планах на новом месте работы.

Д.В.: На мой взгляд, настало время, когда надо выходить на другой уровень, создавать более мощную конкуренцию на ипотечном рынке, которая будет работать на благо заёмщика, предлагая наиболее выгодные условия ипотечного кредитования. Отрадно то, что банки всё активнее входят на ипотечный рынок. Кстати, меня пригласили в банк «Образование» как раз для того, чтобы развивать ипотечное направление, и мне приятно работать с людьми, которые видят все перспективы развития этого направления. Наш банк предлагает очень нестандартные программы ипотечных продуктов, ориентированных на широкий круг потребителей. Эксклюзивность наших продуктов заключается в минимальном количестве документов, представляемых в банк для получения кредитов.

Я с большим интересом слежу за ситуацией в Самаре, и меня радует, что регион возглавил Николай Иванович Меркушкин. В своё время мы завидовали тому, как работает ипотека в Мордовии, где за счёт бюджета осуществлялось отселение, строились инженерные коммуникации, выделялись площадки, и ипотечное жильё было действительно дешёвым, социальным.

Передо мной стоит задача – осуществить секьюритизацию ипотечных кредитов, то есть посредством выпуска облигаций создать механизм привлечения длинных денег в систему ипотечного кредитования. Сегодня в России это работает только на уровне крупных федеральных банков, а необходимо, чтобы этот механизм стал доступен всей банковской системе. Когда рынок насытится количественно, это должно позитивно отразиться на качестве в ближайшее время.

ЛК: Вы занимаетесь преподавательской деятельностью. Как Вы оцениваете современных студентов?

Д.В.: Я не согласна с негативными оценками современной молодёжи. По моему опыту, 90% студентов достаточно ответственны. На выходки остальных я не обращаю внимания – жизнь всё равно рано или поздно поставит их на место. Нынешняя молодёжь гораздо более продвинута в цифровых технологиях, но совершенно не работает с первоисточниками. Я никогда не слежу, списывают они на экзаменах или нет. Любой дополнительный вопрос к скаченному из «компа» материалу моментально проясняет картину знаний студента.

ЛК: Считаете ли Вы себя опытным автомобилистом и какие марки машин предпочитаете? Есть ли у вас хобби?

Д.В.: Я вожу машину больше 20 лет и считаю себя опытным автомобилистом, хотя, конечно, были и небольшие аварии. Я не стремлюсь к какой-то статусности автомобиля, потому что давно поняла, что вся эта пена из ненужных вещей и людей в один прекрасный момент так же быстро спадает, как и появляется. И с тобой останутся только самые близкие и дорогие тебе люди.

Для человека в моём возрасте самое главное – здоровье и самоуважение. Нельзя постоянно всем нравиться, не получится всё время угождать чужому мнению. Нужно быть в ладу с самим собой, не стыдиться своих дел и убеждений. Я стараюсь жить по принципу: *«Всё, что ты делаешь за спиной у другого, ты делаешь на глазах у Бога»*.

До рождения внучки я была страстным охотником. В этом занятии меня привлекло то, что удавалось вырваться из женского коллектива на природу, где практически не нужно было говорить. Стоять «на номере» или сидеть на привале, молчать и думать о чём хочешь – ни с чем не сравнимый отдых и удовольствие. Но когда родилась внучка, я полностью переключилась на неё и от всех предложений поехать на охоту пока отказываюсь. Нет желания причинять кому-либо боль.

ЛК: Расскажите о Вашей семье. Считаете ли Вы себя счастливым человеком?

Д.В.: Я счастливый человек. У меня были замечательные родители, которые дали мне любовь, воспитание, образование, много родственников, с которыми мы дружим! У меня замечательный сын, который подарил мне прекрасную сноху и внучку.

Иногда у меня возникает мысль, что с бешеным темпом работы и жизни я мало своей любви отдала ребёнку. И я это компенсирую помощью детским домам, куда мы вместе с моими знакомыми регулярно отвозим одежду, игрушки, памперсы, средства гигиены и прочие необходимые предметы, а осенью – урожай яблок с моей дачи. Помогать тем, кто действительно нуждается в помощи, – вот настоящее счастье.

Своей большой дружной семьёй я считаю и своих подруг из Конфедерации деловых женщин Поволжья. Это достойнейшие женщины Самарской области. На хрупких плечах этих леди держится большая часть среднего и малого бизнеса региона. Они кормят, обувают, одевают и лечат. Вместе – мы сила!