

## Формирование модели определения экономически активного слоя населения на жилищно-строительном рынке

© 2012 Е.П. Кияткина

кандидат экономических наук, доцент

© 2012 Н.В. Плеханова

Государственный архитектурно-строительный университет, г. Самара

E-mail: kotay80@mail.ru

Статья посвящена теории и практике применения модели определения экономически активного слоя населения на жилищно-строительном рынке. Рассмотрена методика определения потребительских групп. Выявлены показатели обеспечения жилья на душу населения.

*Ключевые слова:* экономически активный слой населения, рынок жилья, потребительские группы, обеспеченность жильем.

Одной из задач реализации региональной инвестиционной программы является выделение экономически активного слоя в структуре населения в отношении его возможностей участвовать в ее реализации. Кроме того, для формирования эффективного жилищно-строительного рынка необходимо изучить предпочтения и возможности экономически активного слоя населения, так как от степени совпадения тех условий, которые предложит рынок (в частности, тип жилья, первоначальный взнос, срок накопления и рассрочки платежа, величина членского взноса) этому слою с предпочтениями его представителей, зависит объем инвестиций последних.

Экономически активный слой населения (ЭАСН) следует понимать как основную потребительскую базу для развития той или иной экономической системы, в данном случае для региональной инвестиционной жилищно-строительной сферы.

На основе проведенного анализа социологического опроса установлено, что основным участником рассматриваемой программы могут являться высокообеспеченный, средний класс и верхняя подгруппа базового слоя общества, т. е. экономически активные слои населения на жилищно-строительном рынке.

Представители данных слоев населения проявляют наибольший интерес к становлению и развитию механизма финансирования жилищно-строительной сферы, поскольку они нуждаются в улучшении жилищных условий, но при наличии современного состояния жилищно-строительного рынка региона и в целом страны (в частности, высокий уровень цен на жилье, относительно низкие доходы у большинства населения, т. е. недоступность жилья, отсутствие эффективных механизмов инвестирования жилищного рынка и рынка жилищного строитель-

ства) затруднены приобрести и (или) улучшить жилье. Кроме того, представители ЭАСН - высокообеспеченные граждане и средний класс готовы предъявить спрос на рынке улучшенной, индивидуальной планировки жилья, становясь, соответственно, потребительской базой на первичном жилищном рынке, причем потребности этих групп в своем большинстве не могут быть удовлетворены за счет вторичного рынка<sup>1</sup>.

Однако возникают проблемы, связанные с тем, что средний класс желает предъявить спрос на рынке жилищного строительства, но согласно своей платежеспособности обладает денежными ресурсами в объеме, достаточном только для приобретения типового жилья на вторичном рынке, которое его не удовлетворяет (в частности, потребительские свойства, качество, количество комнат). В силу данных обстоятельств он приобретает типовое жилье на вторичном рынке. Поэтому без внедрения новых механизмов финансирования невозможно переориентировать спрос среднего класса на рынок жилищного строительства. Спрос на типовое жилье на вторичном рынке недвижимости превышает предложение, что влечет за собой увеличение цены на жилье. В результате этого базовый слой не в состоянии улучшить свое жилье, что может сделать его потенциальным участником инвестирования в жилищное строительство.

Определенную роль в модифицированных системах финансирования жилья может сыграть высокообеспеченный класс. Он, обладая достаточными материальными возможностями, способен не только строить новое жилье, дополнительно к уже имеющемуся, но и может продавать свои старые квартиры, расширяя тем самым базу вторичного рынка жилья<sup>2</sup>.

Таким образом, одним из важнейших условий привлечения инвестиций ЭАСН в новую

систему инвестирования является строительство жилья с индивидуальной и улучшенной планировкой для различных потребительских групп.

В таблице представлены данные, позволяющие выяснить, какие аспекты больше всего волнуют ЭАСН при покупке жилья.

**Распределение ответов на вопрос анкеты "Насколько для Вас важен каждый из предлагаемых аспектов при покупке жилья?", % от числа опрошенных**

Предлагаемые аспекты	Да, очень важны	Да, важны	Нет, не важны
Цена	73,9	26,1	0
Качество	46,1	52,7	1,2
Тип планировки	41,2	51,3	7,5
Отсутствие предоставления декларации о доходах	52,7	42,9	4,4
Возможность свободного выбора жилья	82,6	17,4	0
Первоначальный взнос	48,9	50,2	0,9
Отсутствие привлечения поручителей	68,9	23,0	8,1
Рассрочка платежа	50,4	48,9	0,7
Проценты по кредиту	87,3	12,2	0,5

Потребительские группы домашних хозяйств и ожидаемое время их вступления в инвестирование в жилищное строительство можно математически формализовать по методике ЦЭМИ РАН<sup>3</sup>.

Располагая данными об ожидаемом уровне доходов и сбережений домашних хозяйств, можно поставить задачу: оценить то их множество (а значит, и численность), которое, следует предполагать, вступит в фазу инвестирования жилищного строительства. Примем, что это произойдет в том случае, если соответствующие домашние хозяйства, ориентируясь на сложившийся у них темп сбережений, будут рассчитывать, что средства, необходимые для активизации своего участия в них, скопятся за некоторое обозримое

время  $t_g^0$  (принято  $t_g^0 = 10$  лет). Под активизацией участия понимаем накопление суммы, составляющей долю  $p_{cc}$  от ориентировочной стоимости подбираемого жилья, предоставляющей право на получение кредита (займа).

В настоящее время в практической деятельности участников жилищного строительства наиболее часто принимают  $p_{cc} = 0,5$ . При этом стоимость приобретаемого жилья в расчете на 1 чел. можно оценить из соотношения

$$c_g^t = c_n^t \cdot \tilde{q}_g^t, \tag{1}$$

где  $c_n^t = c_g^t$  - стоимость 1 м<sup>2</sup> типового жилья;

$$\tilde{q}_g^t = \max \left( 1,5 \cdot q_{lg}^t, \bar{q}^t \right). \tag{2}$$

Последнее выражение означает, что площадь приобретаемого жилья в расчете на 1 чел. либо должна соответствовать социальной норме

$\bar{q}^t$  (если располагаемая площадь много ниже ее), либо как минимум в 1,5 раза превышать ее (если она приближается к социальной норме или, тем более, превышает ее). Следовательно, условие начала инвестирования данного домашнего хо-

зяйства типа  $g$  в некоторый период времени  $t_g^0$  можно сформулировать как

$$S_g^{t_g^0+T} = p_{cc} c_n^{t_g^0+T} \cdot \tilde{q}_g^{t_g^0+T}. \tag{3}$$

Если сбережения  $s$  со временем растут быстрее, чем стоимость жилья  $c$ , то условие (3) при

некотором  $t_g^0$  обязательно выполнится. Если при

этом  $t_g^0 \leq T$ , где  $T$  - горизонт перспективных

расчетов, то домашние хозяйства  $g$  будем называть перспективными с точки зрения участия в инвестиционном процессе, а их множество обо-

значать  $G_{cc}^0$ . Величины  $t_g^0, g \in G_{cc}^0$  можно трактовать как начало инвестирования домашних хозяйств в жилищное строительство<sup>4</sup>.

Следует отметить, что факт начала инвестирования нельзя считать формальным обстоятельством с точки зрения продолжения накопления финансовых средств. Близкая и, в общем, реальная возможность приобретения желаемого жилья, закрепляемая этим фактом, должна оказывать существенное стимулирующее влияние на дальнейший процесс накоплений. Мы принимаем для отражения этого обстоятельства, что норма сбережений после этого момента скачкообразно увеличивается:

$$\bar{\sigma}_n^t(v_n^t, q_{lg}^t) = \aleph_{cc} \sigma_g(v_g^t, q_{lg}^t), t \geq t_g^0. \tag{4}$$

Мы приняли  $\aleph_{cc} = 2$ , что означает удвоение нормы сбережений в периоде

$$0 \\ t > t_g.$$

Поэтому суммарные накопленные сбережения, которые пойдут в инвестирование жилищного строительства в такие годы, нужно оценивать с помощью соотношения:

$$s_g^t(v_g^t, q_{lg}^t) = s_g + \sum_{t'=1}^{t_g} \sigma_g^{t'} v_g^{t'} + \sum_{t'=t_g+1}^t \bar{\sigma}_g^{t'} v_g^{t'}, \quad t > t_g. \quad (5)$$

Теперь оценим каждую перспективную группу  $g \in G_{cc}$ , которую теперь при  $t > t_g$  можем трактовать просто как участника инвестиционного процесса, время  $t_g$ , когда она, как можно ожидать, накопит пороговую сумму  $p_{cc} c_n^t \tilde{q}'$ . Оно определится из уравнения

$$s_g^t(v_g^t, q_{lg}^t) = p_{cc} \cdot c_n^t \tilde{q}'. \quad (6)$$

Группы  $g$ , для которых в некоторый момент  $t$  расчетного периода выполняется условие

$$t_g = t,$$

будем называть активизирующимися в этот период  $t$ , а их множество  $G_{cc}^t$  - активизирующимся в этот период множеством домашних хозяйств по отношению к механизму инвестирования в региональное жилищное строительство.

Определяя показатель обеспеченности жильем на душу населения, нужно учитывать связь показателя удельной обеспеченности жильем  $Y_{об}$  с уровнем удовлетворения потребности в жилье  $Y_{\phi}$ , которая может быть выражена следующим соотношением:

$$Y_{\phi} \approx \frac{Y_{об}}{n}, \quad \text{причем } Y_{об} = \frac{Q}{N},$$

где  $Q$  - суммарное количество жилой площади;

$N$  - количество жителей;

$n$  - эталонная (потребная, потенциальная) среднедушевая потребность, устанавливаемая на основе экспертного анализа.

Заметим, что второй традиционно используемый индикатор - фактическая обеспеченность жильем  $Y_{об}$  - также недостаточно хорошо отражает уровень  $Y_{\phi}$ . Хотя между этими показателями чаще всего наблюдается прямая зависимость, следует иметь в виду, что при одинаковых среднедушевых характеристиках обеспеченности жи-

лем уровень удовлетворенности рассматриваемой потребности может быть различным из-за разной эталонной оценки  $n$ .

Например, показатели обеспеченности жильем в РФ находятся на уровне, близком к показателям ряда стран со средним уровнем доходов населения. Однако степень удовлетворения для России, по-видимому, существенно ниже. Здесь следует учитывать два обстоятельства<sup>5</sup>.

Во-первых, понятие потребности в жилье ( $n$ ) - социокультурное и значительно дифференцируется в зависимости от образовательного, культурно-исторического и геоклиматического фактора. В странах с более высоким уровнем образования и суровым климатом (к их числу относится Россия) среднее время пребывания человека "под крышей", как правило, больше, что и обуславливает более высокие "пространственные" требования к жилью. С этим связана получившая широкое распространение потребность во "втором" жилье - в дачах, домах (или их части) в сельской местности и т.д. - как суррогатный вариант приближения к эталону  $n$ . Такое специфическое для России потребление второго жилья, с одной стороны, накладывает отпечаток на потребность в улучшении условий проживания в основном жилье (как правило, она уменьшается) и отвлекает у части населения (примерно у 20 % семей) довольно значительную часть их сбережений. С другой стороны, второе жилье предоставляет возможности альтернативного способа сезонного проживания и эффективного вложения свободных средств в относительно дешевую и имеющую высокую ликвидность недвижимость. Таким образом, индикатор обеспеченности основным жильем должен быть либо модифицирован, либо дополнен другими индикаторами, характеризующими второе жилье. Это позволяет учесть потребительские предпочтения населения и уточнить спрос на рынке основного жилья<sup>6</sup>.

Во-вторых, у россиян было меньше возможностей и хуже перспективы для решения своих жилищных проблем, чем у граждан сопоставляемых с Россией стран. В первую очередь это обусловлено тем, что сложившийся уровень обеспеченности жильем в России был достигнут, главным образом, за счет государственных ресурсов и население не имеет в настоящее время достаточных средств для самостоятельного его повышения. В то же время в большинстве других стран значительная доля расходов в рассматриваемом секторе приходилась на население, финансовые возможности которого позволяли решать проблему жилья путем индивидуальных инвестиций.

Кроме того, в России с переходом к рыночным отношениям все большая часть населения постепенно ориентируется на высокие стандарты жилья высокоразвитых стран Западной Европы (30 м<sup>2</sup> на 1 чел. и выше); и хотя подобные стандарты в России недостижимы в ближайшем обозримом будущем, они формируют новые представления о стандартах проживания, повышают уровень притязаний и в конечном счете усиливают неудовлетворенность имеющимся жильем.

Таким образом, ожидаемая динамика потенциальной потребности  $n$  будет иметь в ближайший период возрастающий характер, что будет способствовать снижению уровня удовлетворенности жильем.

<sup>1</sup> Суркин П.Н. Методы оценки инвестиционной привлекательности предприятия // *Вопр. экономики и права*. 2012. □ 7. С. 64-68.

<sup>2</sup> Хачатрян С.Р. Прикладные методы математического моделирования экономических систем : науч.-метод. пособие. М., 2002. С. 192-195.

<sup>3</sup> Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р., Федорова Н.Л. Моделирование жилищного рынка. М., 2003.

<sup>4</sup> Хачатрян С.Р. Указ. соч.

<sup>5</sup> Ушанова Н.А. Особенности решения жилищной проблемы в России и в развитых странах в современных условиях // *Экон. науки*. 2011. □ 2 (75). С. 201-205.

<sup>6</sup> Козлова С.В. Управление процессом выхода из кризиса - комплексный подход // *Экон. науки*. 2010. □ 1 (62). С. 7-12.

*Поступила в редакцию 04.06.2012 г.*