

Диссертационная работа выполнена в Федеральном государственном бюджетном научно-исследовательском учреждении «Северо-восточный комплексный научно-исследовательский институт им. Н.А. Шило Дальневосточного отделения Российской академии наук»

На правах рукописи



ФАВСТРИЦКАЯ ОКСАНА СЕРГЕЕВНА

**ФОРМИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА ЖИЛИЩНЫХ
РЫНКОВ В УСЛОВИЯХ ДЕПРЕССИВНЫХ СЕВЕРНЫХ РЕГИОНОВ
(НА ПРИМЕРЕ МАГАДАНСКОЙ ОБЛАСТИ)**

Специальность 08 00 05 «Экономика и управление народным хозяйством»
(региональная экономика)

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
д. э. н., доцент, Н. В. Гальцева

Магадан – 2016 г.

ОГЛАВЛЕНИЕ

1. Теоретико-методологические особенности функционирования региональных жилищных рынков России и их связь с социально-экономическим типом региона	11
1.1. Жилищный рынок как объект изучения региональной экономики.....	11
1.2. Проблемный анализ развития региональных жилищных рынков России в 2000-2013 гг....	16
1.3. Изучение научных подходов исследования региональных жилищных рынков	23
Глава 2. Реализация концепции изучения региональных жилищных рынков на примере депрессивных северных регионов Дальнего Востока России.....	
2.1. Основные положения концепции и этапы изучения региональных жилищных рынков.....	37
2.2. Типологизация регионов России как основа построения типологии жилищных рынков....	42
2.3. Типы развития дальневосточных регионов России и специфика функционирования их жилищных рынков на примере депрессивных северных депрессивных регионов ДФО	53
Глава 3. Адаптация инвестиционного механизма на жилищном рынке Магаданской области к специфике типа региона	
3.1. Выявление особенностей функционирования жилищного рынка Магаданской области	73
3.2. Специфика системы расселения Магаданской области как основа построения схем финансирования местных жилищных рынков	103
3.3. Схемы инвестирования в жилищный рынок Магаданской области с учетом специфики системы расселения.....	109
Заключение.....	
	122
Список использованной литературы.....	
	133
Приложения.....	
	147

Введение

Актуальность исследования. При изучении региональных рынков учитываются как общие условия экономической деятельности, так и особенности, обусловленные их местоположением. Это справедливо и для рынка недвижимости. Несмотря на неперемещаемость товара «недвижимость», нельзя не принимать во внимание связь локальных рынков, входящих в состав регионального рынка недвижимости, с особенностями социально-экономического развития региона. Поэтому одним из основных факторов формирования стоимости объектов недвижимости и их инвестиционной привлекательности будут географическое и социально-экономическое положение не только конкретного населенного пункта, но и региона, в состав которого он входит.

Особый статус в структуре рынка недвижимости занимает жилищный рынок. Особенности функционирования регионального жилищного рынка обусловлены не только особенностями жилой недвижимости как объекта социально-экономических и правовых отношений и ее незаменимостью для общества, поскольку уровень обеспеченности качественным жильем является неотъемлемой составляющей оценки уровня жизни населения (одной из приоритетных задач России является обеспечение доступности качественного жилья для населения как страны в целом, так и ее отдельных регионов в частности) [85], [91]. Учитывая теорию и практику изучения региональных рынков, необходимо принимать во внимание и влияние на развитие регионального жилищного рынка особенностей развития региона.

В настоящее время в России наблюдается высокая неравномерность социально-экономического развития территорий, что находит отражение и на функционировании региональных жилищных рынков. Так наряду с общими для всех жилищных рынков проблемами, на жилищных рынках отдельных групп регионов появляются специфические, при решении которых должны использоваться специальные методы и инструменты.

Общей проблемой региональных жилищных рынков в России является дефицит инвестиций: с переходом к рыночным отношениям прирост объемов частных инвестиций на рынке не замещает потерю государственных. Главным частным инвестором жилищного рынка выступает население, средства которого задействованы слабо. Причинами низкой задействованности являются не только недостаточный уровень доходов россиян и высокие цены жилищного рынка, но и следующие обстоятельства: *во-первых*, не все существующие инвестиционные инструменты используются на рынке и активно продвигаются государством (как это происходит с ипотечным кредитованием); *во-вторых*, не учитываются существенные различия в развитии региональных жилищных рынков, которые обусловлены сильнейшей степенью дифференциации социально-экономического развития регионов России.

У Магаданской области как представителя северных регионов помимо общих имеются свои специфические проблемы, являющиеся следствием определенного типа развития, например, жилищный фонд области характеризуется повышенными издержками на содержание и эксплуатацию, повышенной долей ветхого и аварийного жилья, высоким риском потери ликвидности. Активное внедрение ипотечного кредитования в практику финансирования покупки (строительства) объектов жилой недвижимости, к сожалению, не достаточно эффективно решает вышеназванные проблемы.

Исследования уровня жизни населения Магаданской области доказали, что уровень среднедушевых доходов в регионе не компенсирует суровые условия жизни и труда, а высокие показатели обеспеченности и доступности жилья обусловлены, с одной стороны, спецификой всех северных регионов – временностью проживания, которая обрачивается постоянным оттоком населения, а, с другой стороны, является результатом депрессивного характера развития отдельных северных территорий [17]. Депрессивность влечет за собой сокращение численности населения, значительные изменения в структуре расселения. Обозначенные процессы активно влияют на развитие жилищного рынка. Так, значительная часть жилищного фонда районов области попросту невостребована. Утечка частных инвестиций с жилищного рынка северо-восточных депрессивных регионов на более надежные и развитые жилищные рынки благополучных «несеверных» регионов России усиливают проблему нехватки финансовых ресурсов на этих жилищных рынках.

В то же время, Магаданская область имеет важное значение для национальной экономики в силу наличия богатого ресурсного потенциала в недрах территории, а также особого геополитического и геоэкономического положения. Для успешного развития территории требуются высококлассные трудовые ресурсы. В условиях обострения конкуренции между регионами за высококвалифицированные кадры вопросы удовлетворения их жилищных потребностей имеют одно из первоочередных значений, особенно для северных регионов Дальнего Востока России.

В настоящее время связь между развитием региона и функционированием регионального жилищного рынка недооценивается и на уровне исследований рынка, и на уровне управления им. Сложившаяся в России практика функционирования жилищного рынка, с точки зрения выполнения им социальной, экономической и инвестиционной функций, не отвечает современным требованиям, как хозяйства, так и общества в целом, что заставляет искать новые подходы и к изучению рынка, и к управлению им.

Экономические проблемы жилищного рынка влекут за собой серьезные проблемы социального характера, являясь следствием утраты динамики, тонуса экономического развития регионов. В условиях обострения конкуренции между регионами за высококвалифицированные

кадры, вопросы удовлетворения их жилищных потребностей имеют одно из первоочередных значений, особенно для северных регионов Дальневосточного Федерального округа, характеризующихся масштабным оттоком населения.

Важность исследования подтверждается и основными целями региональной политики Российской Федерации, сформулированными в Указах Президента РФ от 03.06.1996 №803 "Об Основных положениях региональной политики в Российской Федерации" и от 07.05.2012 №596 "О долгосрочной государственной экономической политике", а именно: создание единого экономического пространства; обеспечение единых минимальных социальных стандартов, гарантирование социальных прав граждан, установленных Конституцией Российской Федерации, независимо от экономических возможностей регионов; выравнивание условий социально-экономического развития регионов; ускорение социально-экономического развития Сибири и Дальнего Востока, в том числе сдерживание оттока населения из северных и восточных районов страны.

Острота сформулированных проблем, а также недостаточная степень разработанности путей их решения определили выбор темы исследования, а также его цель и основные задачи.

Степень разработанности проблемы. Актуальность решения проблем развития жилищного рынка северных регионов Дальневосточного Федерального округа потребовала проведения анализа научных публикаций на эту тему.

Функционирование рынка недвижимости в целом и жилищного рынка в отдельности рассматривают в своих работах Асаул А. Н., Балабанов И. Т., Бугулов Э. Р., Бузырев В.В., Волков Д. Л., Волочков Н. Г., Гареев И.Ф., Глущенко К. П., Горемыкин В. А., Гуртов В.К., Донцова Л. В., Иваницкая И.П., Каменецкий М. И., Косарева Н.Б., Лазарова Л. Б., Марченко А. В., Матасова О.И., Муриева М. В., Овсянникова Т.Ю., Ордуэй Н., Печатникова С. М., Рогаткин А. Ю., Стерник Г.М., Тарасевич Е. И., Фридман Дж., и др.

Поскольку в российской науке в силу объективных причин существует пробел в изучении функционирования как рынка недвижимости в целом, так и жилищного рынка в частности, в своих работах ученые, прежде всего, опираются на результаты зарубежных исследований таких авторов, как: Бейли М., Бернс Л., Бернхам Дж., Боем Т., Венберг Д., Голдберг М., Греблер Л., Гутентак Дж., Зорн П., Кейнс К., Керл Дж., Крум Р., Куигли Дж., Марк Дж., Мьют Р., Мэйо С., Мэйсел С., Олсен Е., Пикванс Дж., Розен К., Смит Л., Спаркс Г., Фрейд И., Фридмен Дж., Хендершофт П., Эстерлином Р., Яффе Д. и др.

В настоящее время вопросами методологии исследований российских жилищных рынков занимаются Синицина Н.М., Стерник Г.М., Стерник С.Г., Придвижкин С.В., Тарасевич Е. И., и др.

Вопросы разработки типологий регионов, в том числе и проблемных регионов, анализируются в работах Акермана Е.Н., Анпилова С.М., Баринова С.Л., Вдовиной Э.Л., Горшениной Е.В., Гранберга А. Г, Грэзиной М.А., Ермаковой Н.А., Зверева Ю.М., Иванова Ю.Б., Калоевой А.Т., Колчиной О.А., Кругловой А.В., Куперштоха В. Л., Лексина В. Н., Леонова С.Н., Михальчук А.А., Олейника А.Д., Пушкаренко А.Б., Самариной В.П., Сидоренко О.В., Трифонова А.Ю., Тяпушовой Е.В., Швецова А. Н., Шевченко И.К. и др.

Особенностям развития северных регионов России посвящены работы таких авторов как Гальцева Н.В., Лаженцев В.Н., Пилясов А.Н., Фаузер В.В., Шарыпова О.А., и др. Специфику жилищной политики северного региона в своих работах рассмотрели Гаврилова Е. И. и Широкова Е.А.

Вопросы функционирования жилищных рынков в научной литературе вызывают значительный интерес. В то же время, в исследованиях недостаточное внимание уделяется изучению влияния типа социально-экономического развития регионов на функционирование и развитие жилищных рынков. Недостаточная эффективность существующих научных подходов препятствует эффективному решению жилищной проблемы, а вместе с ней тормозит формирование высокого уровня жизни населения, в том числе в депрессивных северных регионах Дальневосточного Федерального округа, серьезной проблемой которых наряду с жилищной является существенный миграционный отток. Поэтому изучение региональных жилищных рынков требует новых подходов, позволяющих максимально эффективно решать существующие проблемы.

Важность и острота сформулированных проблем, а также недостаточная степень разработанности путей их решения определила выбор темы исследования, а также его цель и основные задачи.

Цель исследования заключается в разработке концепции изучения жилищных рынков на основе их взаимосвязи с типом социально-экономического развития регионов и создании эффективного инвестиционного механизма для условий рынка Магаданской области.

Для достижения поставленной цели были решены следующие **задачи**:

1. Анализ используемых научных подходов к изучению региональных жилищных рынков.
2. Разработка концепции исследования региональных жилищных рынков, основанной на учете взаимосвязи типа социально-экономического развития региона и типа рынка.
3. Обоснование предложенных автором этапов изучения жилищных рынков на примере депрессивных северных регионов ДФО, а именно, на примере Магаданской области.
4. Выявление специфики функционирования жилищного рынка Магаданской области как представителя северных депрессивных территорий ДФО.

5. Построение многофакторной модели формирования цен на вторичном рынке жилья Магаданской области на основе факторного анализа влияния на цены жилой недвижимости основных факторов спроса и предложения.

6. Разработка инвестиционного механизма для жилищного рынка Магаданской области, позволяющего учесть специфику северной территории и преодолеть депрессивность ее развития.

Область диссертационного исследования соответствует п.п. 3.12. «Региональные особенности социально-экономического развития; типы регионов (развитые и депрессивные, доноры и реципиенты, монопродуктовые и диверсифицированные, с крупными городскими агломерациями и без них и др.), методические проблемы классификации и прикладные исследования особенностей развития различных типов регионов», 3.17. Управление экономикой регионов. Формы и механизмы взаимодействия федеральной, региональной, муниципальной власти, бизнес-структур и структур гражданского общества. Функции и механизмы управления. Методическое обоснование и разработка организационных схем и механизмов управления экономикой регионов; оценка их эффективности Паспорта научной специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»: 3. Региональная экономика.

Объект исследования – жилищный рынок Магаданской области как типичный представитель депрессивных северных регионов ДФО.

Предмет исследования – взаимосвязь социально-экономического типа региона с особенностями развития жилищного рынка в условиях депрессивной северной экономики.

Гипотеза предполагает, что тип социально-экономического развития региона определяет тип развития регионального жилищного рынка, его специфические характеристики, а также особенности формирования эффективного инвестиционного механизма.

Теоретической и методологической основой исследования стали исследования отечественных и зарубежных ученых по следующим направлениям: система региональных рынков как часть экономического пространства; методология исследования региональных жилищных рынков; функционирование региональных жилищных рынков; типологизация регионов, а также работы, посвященные особенностям развития северных регионов России, в том числе Магаданской области.

В качестве основного принципа исследования используется системный подход. В ходе диссертационного исследования были использованы статистические и математические методы исследования рынков, социологические методы.

Информационно-эмпирическую базу исследования составили нормативные правовые акты РФ и субъектов РФ, данные Федеральной службы государственной статистики и

территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Магаданской области, материалы статистики Центрального банка РФ, материалы Агентства по ипотечному жилищному кредитованию, материалы Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии, аналитические материалы Фонда «Институт экономики города», научные труды и публикации отечественных и зарубежных ученых посвященные исследованию рынка жилой недвижимости, материалы научных конференций, а также результаты собственных обследований ситуации на жилищном рынке и в жилищной сфере Магаданской области.

Научная новизна. В диссертации предложена концепция изучения жилищных рынков на основе их взаимосвязи с типом социально-экономического развития регионов, а также разработан инвестиционный механизм для жилищного рынка Магаданской области, позволяющий учесть специфику северного депрессивного региона и улучшить уровень жизни населения области.

Основные научные результаты, выносимые на защиту:

1. Предложена концепция исследования региональных жилищных рынков с учетом типологии регионов, раскрывающая взаимосвязь жилищного рынка и экономики территории. Обоснована необходимость поэтапного изучения региональных жилищных рынков, а также определена последовательность таких этапов: типологизация регионов; выявление специфических особенностей жилищного рынка каждой группы регионов; определение ключевых отличительных характеристик для определения инструментов воздействия на рынок; разработка инвестиционных механизмов с учетом специфики жилищного рынка.

2. В результате реализации предложенных этапов изучения жилищных рынков на примере депрессивных северных регионов ДФО подтверждена взаимосвязь между типом региона и спецификой функционирования жилищного рынка. Предложено расширить типологию жилищных рынков за счет привязки типа рынка к типу региона, в том числе выделив «жилищный рынок депрессивного северного региона». Определены особенности жилищных рынков, обусловленные данным типом регионов, учет которых позволит определить возможности снижения депрессивности и обеспечить более эффективное развитие жилищного рынка депрессивных северных регионов ДФО;

3. Построена многофакторная модель формирования цены на рынке жилья Магаданской области, которая является типичным примером депрессивного северного региона; модель учитывает влияние на цену жилья специфики развития данного типа жилищных рынков: объемов ипотечного кредитования, удельного веса ветхого и аварийного жилья, среднероссийских цен на рынке жилья, коэффициента миграционного убыли. Обоснована необходимость формирования нового инвестиционного механизма для эффективного развития

жилищных рынков депрессивных северных регионов, учитывающего специфику жилищного рынка данного типа.

4. Разработаны схемы инвестирования, отличающиеся разной степенью участия государства и зависящие от двух ключевых факторов: специфики системы расселения и уровня доходов населения. Применение предложенных схем позволит увеличить инвестиционную активность на жилищном рынке, привлечь и закрепить население на территории Магаданской области.

Теоретическая значимость исследования. В диссертационном исследовании предложена и апробирована научная концепция изучения региональных жилищных рынков, позволяющая учитывать специфику социально-экономического развития территории, что дает возможность повысить эффективность управления жилищными рынками и жилищной сферой региона в целом (как по направлению привлечения инвестиций на рынок, так и по направлению решения жилищной и кадровой проблемы в регионе). Предложенная научная концепция может быть адаптирована для различных типов регионов России. Выводы и результаты диссертационного исследования могут быть использованы учёными, аспирантами, преподавателями и студентами в научно-исследовательском и учебном процессах при изучении следующих дисциплин: «Региональная экономика», «Система региональных рынков», «Финансы региона», «Рынок недвижимости», «Экономика недвижимости».

Практическая значимость исследования. Результаты диссертационного исследования могут быть использованы при разработке инвестиционных и жилищных программ органами власти субъектов Российской Федерации в целях привлечения инвесторов с использованием механизма государственно-частного партнерства. Реализация предложенных схем инвестирования может быть использована для решения жилищной проблемы северных регионов, закрепления и притока специалистов на Север, а также для повышения инвестиционной привлекательности жилищных рынков депрессивных территорий Северо-Востока России.

Достоверность и обоснованность основных результатов и выводов диссертации обусловлена: методологическими и теоретическими предпосылками исследования региональных рынков; ориентацией на достижения современных экономических наук в совершенствовании изучения жилищных рынков и повышения эффективности их развития; использованием методов и методик, адекватных предмету и задачам исследования; обобщением зарубежного и российского опыта; достоверной информационной базы диссертационного исследования.

Апробация работы. Основные положения диссертации были представлены в докладах на международных, всероссийских и региональных конференциях: на II, V и VI

международной научно-практической конференции «Научные чтения, посвященные памяти В.И. Задорина» («Задоринские Чтения») (Магаданский институт экономики СПбУУЭ, г. Магадан, 2011, 2014, 2015 гг.), X международной научно-практической конференции "Векторы развития регионов: взгляд молодых исследователей" (Магаданский институт экономики СПбУУЭ, г. Магадан, 2013), всероссийской научной конференции «Чтения памяти академика К. В. Симакова» (СВНЦ ДВО РАН, г. Магадан, 2007, 2009, 2015 гг.), XII научной конференции аспирантов, соискателей и молодых исследователей Северного Международного Университета «Идеи, гипотезы, поиск ...» (СМУ, г. Магадан, 2005), региональной научно-практической конференции «Стратегия инновационного развития северного региона» (Магаданский институт экономики СПбУУЭ, 2007), региональной научно-практической конференции «V Диковские Чтения», «VI Диковские Чтения», «VIII Диковские чтения», «IX Диковские чтения» (СВНЦ ДВО РАН, г. Магадан, 2008, 2010, 2014, 2016 гг.), региональной научно-практической конференции «Проблемы повышения конкурентоспособности экономики северного региона» (СВГУ, СВКНИИ ДВО РАН (г. Магадан), Дальневосточный институт управления, 2014).

Публикации. Основные положения, подходы и методы, содержащиеся в диссертационном исследовании, изложены в 20 печатных работах, в том числе в разделах двух монографий и 4 статьях в рецензируемых научных журналах и изданиях, рекомендованных ВАК для опубликования основных научных результатов диссертаций. Общий объем печатных научных трудов, принадлежащих лично соискателю, составляет 7,5 п.л.

Структура работы. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и 3 приложений. Основной текст изложен на 146 страницах, включает 28 таблиц и 20 рисунков. Список литературы состоит из 180 наименований.

Автор выражает благодарность научному руководителю Н. В. Гальцевой, а также директору Центра экономики Севера и Арктики Совета по изучению производительных сил Минэкономразвития России и РАН А.Н. Пилясову за помощь, оказанную в работе над диссертационным исследованием; коллективу сектора экономики лаборатории истории и экономики СВКНИИ ДВО РАН за поддержку, советы и рекомендации, а также лично И. С. Голубенко, директору Центра геоинформационных технологий и сетевых коммуникаций СВКНИИ ДВО РАН, за помощь в применении геоинформационных систем в анализе состояния жилищного рынка Магаданской области.

1. Теоретико-методологические особенности функционирования региональных жилищных рынков России и их связь с социально-экономическим типом региона

1.1. Жилищный рынок как объект изучения региональной экономики

Термин «региональная наука» ввел в обиход американский экономист У. Айзард в 50-е годы XX века, термин «региональная экономика» был предложен в СССР в 70-х годах XX века В.Ф. Павленко. В рамках предмета «региональной экономики» первоначально рассматривалась конкретная экономика отдельных регионов, общие закономерности, факторы и проблемы их развития [94]. Поскольку увеличивался круг задач, который призвана была решать эта наука, ее предмет расширялся. В 80-е годы XX века основатель отечественной региональной экономической науки Н. Н. Некрасов считал, что тогда еще социалистическая региональная экономика должна изучать «... совокупность экономических и социальных факторов и явлений, обусловливающих плановое формирование и развитие производительных сил и социальных процессов в региональной системе страны и каждом регионе. ... Рациональное размещение производительных сил рассматривается как основа, главная составная часть региональной экономики» [62, с. 19].

В 2000-х годах известный и признанный регионалист А.Г. Гранберг делает упор на необходимости системного подхода к определению предмета этой науки: «...предмет региональной экономики в широком смысле сложен, многосторонен. Его главными составляющими являются: экономика отдельного региона, экономические связи между регионами; региональные системы; размещение производительных сил; региональные аспекты экономической жизни» [22, с. 14].

Два подхода к определению предмета региональной экономики выделяет Н.Н. Михеева. Первый из них связан с проблемами, которые стоят в центре внимания региональной экономики и определены А.Г. Гранбергом. Другой подход¹ – это выделение специфических особенностей пространственного развития, который относит к предмету региональной экономики экономические аспекты пространственной дифференциации социально – экономического развития и взаимоотношения территорий в условиях неравномерности распределения и ограниченной мобильности ресурсов. Не считая ни первый, ни второй подход полным, Н.Н. Михеева дает более широкое определение предмету региональной экономики, а именно, «предмет региональной экономики может быть определен как изучение указанных пространственных проблем, определение путей и механизмов их разрешения, а также оценка последствий реализации предлагаемых решений» [61, С.16-17].

Таким образом, основными понятиями региональной экономики в настоящее время являются регион и системы регионов, а также экономическое пространство. Важнейшими

¹ Richardson H.W. Regional Economics. - Urbana, Chicago, London, University of Illinois Press, 1979.

составляющими экономического пространства в свою очередь являются национальные рынки товаров и услуг, труда, капиталов, которые состоят из региональных рынков. Более того, в современных теориях регион рассматривается и как **регион-рынок**. Подход к региону как к рынку, имеющему определенные границы, акцентирует внимание как на общих условиях экономической деятельности, так и на особенностях региональных рынков [22, с. 64].

Выделение и учет особенностей развития региональных рынков для России продолжает оставаться актуальным, и в силу того, что ее развитие исторически характеризуется неоднородностью экономического пространства, и в силу того, что социально-экономическая дифференциация регионов не уменьшается. Так, к числу главных сюжетов новейших дискуссий региональной экономики В.Н. Лексин и А.Н. Швецов относят особо острую проблему фактических социально-экономических асимметрий субъектов РФ. Они подчеркивают, что «соответствующие различия не только аномальны, но и, несмотря на многолетнюю практику федерального «выравнивания», не обнаруживают признаков сокращения» [55, с. 123].

В региональной экономике «система региональных рынков» – это совокупность взаимосвязанных рынков различного типа, расположенных на определенной территории. В основу классификации системы региональных рынков положены такие признаки как: воспроизводственный, объектный, субъектный, экономико-правовой, материально-вещественный и др. [94, с. 60].

Основными элементами любого рынка являются спрос, предложение и цена. Микроэкономика, анализируя механизм спроса и предложения на товарном рынке с позиции достижения им равновесия, игнорирует влияние пространства. В теории региональной экономики это влияние учитывается. «Начальный шаг анализа механизма спроса и предложения в экономическом пространстве – это рассмотрение пространственно разделенных автономных региональных рынков. ... Ситуация принципиально усложняется, если региональные рынки связываются друг с другом» [22, С. 54].

Одним из значимых представителей системы региональных рынков является региональный рынок недвижимости. «Недвижимость – это важнейшая часть национального богатства страны, на долю которой приходится более 50% мирового богатства. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, так как рынки труда, капитала, товаров и услуг ... должны иметь (или арендовать) необходимые помещения» [6, С. 292].

Особого внимания в системе региональных рынков заслуживает региональный жилищный рынок, поскольку он выполняет очень важную социальную функцию [94, С. 63]. В случае, когда жилье выполняет только функцию социальную (жилье как благо первой необходимости), говорят о господстве *социальной жилищной концепции*, которая налагает ответственность за обеспечение населения жилищем на государство. В случае, когда жилье выполняет только

экономическую функцию (жилье как товар, жилье как капитал), в действие вступает *либеральная концепция*, в основе которой лежит принцип удовлетворения потребности в жилище путем ее приобретения. В настоящее время в чистом виде эти два типа жилищных систем не существуют. В жилищной системе любого государства действуют и рыночная, и распределительная система отношений [67, С. 15].

В силу многофункциональности товара жилищный рынок находится в сложной системе взаимодействующих рынков. Он связан с финансовым рынком (денежным, валютным, рынком капитала, рынком ценных бумаг и рынком кредитов), а также с потребительским рынком, так как определяет развитие рынков товаров длительного пользования и рабочей силы. Увеличение объемов жилищного рынка ведет к развитию потребительского рынка, а рост объемов строительства жилой недвижимости дает мультипликационный эффект во всех смежных отраслях экономики, которые становятся источником новых рабочих мест [52].

В основе специфики функционирования жилищного рынка как региональной системы лежат также особенности жилья как *товара- блага- капитала*. В последнее время в рамках маркетинговых исследований жилье рассматривается не просто как товар, определяющий качество жизни, а как товар, определяющий нечто большее – стиль, среду обитания, образ жизни [69]. Таким образом, можно представить следующую эволюцию сущности Жилища (рис. 1).



Рисунок 1. Эволюция сущности Жилища

Жилая недвижимость на рынке выступает одновременно в трех качествах: в виде физического объекта с определенными характеристиками; в виде услуги, позволяющей использовать недвижимость для соответствующих целей; в виде вещного права на недвижимое имущество [6, 20, 154-156]. В связи с этим в российском законодательстве закреплены три понятия: жилищный фонд, жилое помещение и объекты жилищных прав.

Жилая недвижимость может удовлетворять все пять уровней потребностей человека: физиологические, безопасности, социальные, психологические и интеллектуальные (табл. 1).

Таблица 1. Способы удовлетворения жилой недвижимостью потребностей человека [6, 13, 20, 154-156]

Уровни потребностей	Объекты жилой недвижимости как товар-благо	Объекты жилой недвижимости как объект инвестиций
1	2	3
Физиологические	Используются для проживания человека, обеспечивая сохранение здоровья и имущества	Доходы от инвестиций могут являться источником дохода, необходимого для удовлетворения физиологических потребностей
Безопасности		Вложения в жилую недвижимость — это надежный способ сохранения капитала
Социальные	Владение, пользование качественной жилой недвижимостью является одним из необходимых условий социальной стабильности в стране. Владение престижной жилой недвижимостью повышает социальный статус человека.	Доходы от инвестиций в жилую недвижимость являются источником поступлений в бюджет и участвуют в финансировании реализации социальных проектов
Психологические	Владение престижной жилой недвижимостью (для достаточно большой категории граждан России и не только престижной, а просто качественной) повышает самооценку человека и обеспечивает психологическое удовлетворение.	Психологическое удовлетворение от удачного вложения (покупки) жилой недвижимости.
Интеллектуальные	Объекты жилой недвижимости являются предметом (условием) самореализации творческого потенциала, объектом изучения и самовыражения.	Объекты жилой недвижимости как объекты инвестиций являются объектом изучения в теории, и непосредственными объектами управления в практике инвестирования.

Основные особенности жилой недвижимости представлены в таблице 2. Отсутствие учета (неполный учет) всех особенностей жилой недвижимости, *а также особенностей жилищного рынка как объекта изучения региональной экономики при инвестировании в жилищный рынок и управлении им*, приводит к возникновению целого ряда неблагоприятных диспропорций на рынке. Примером таких диспропорций может служить жилищный дефицит [98].

Таблица 2. Особенности жилой недвижимости как блага-товара-капитала и неотъемлемой части образа жизни человека [6, 13, 20, 154-156]

Особенности, обусловленные тем, что жилая недвижимость является объектом недвижимости	Особенности, характерные только для данного вида недвижимости
1	2
<ul style="list-style-type: none"> – неподвижность и прочная связь с землей (физическая и юридическая) – материальность и долговечность – относительно высокая стоимость – объект выступает одновременно и благом, и источником дохода – владелец может контролировать темпы физического износа объекта – оформление сделок строго регламентировано и носит сложный правовой характер – более высокая надежность и эффективность инвестиций – долгосрочность вложений и длительный период оборота – инвестиционные объекты жилой недвижимости требуют дополнительного профессионального управления (например, выбор арендатора, выбор схемы налогообложения) – сравнительно невысокая ликвидность – продажа и покупка занимает гораздо больше времени и средств по сравнению с движимыми товарами – потребность в значительных затратах на обслуживание – многообразие источников инвестирования 	<ul style="list-style-type: none"> – неоднородность – зависимость уровня жилищных услуг, от качественных характеристик жилья – высокая стоимость переезда из одного жилья в другое – существенное влияние на поведение потребителей «психологических издержек»

Необходимо отметить, что жилищный дефицит является одной из составляющих жилищной проблемы России. На сегодняшний день в России ежегодно строится около $0,5 \text{ м}^2$ жилья на одного человека (2012 г. – $0,46 \text{ м}^2/\text{чел.}$, 2013 г. – $0,48 \text{ м}^2/\text{чел.}$) [101, 102]. Для решения жилищной проблемы этого недостаточно. Главным условием преодоления жилищного дефицита служит опережающий рост объемов и качественных характеристик жилищного строительства по сравнению с ростом жилищных потребностей. Целевым ориентиром Долгосрочной стратегии массового строительства жилья для всех категорий граждан в Российской Федерации является достижение объемов ввода жилья на уровне около $1,0 \text{ м}^2/\text{чел.}$ [88].

Решение жилищной проблемы в рыночных условиях хозяйствования в первую очередь зависит от эффективности и доступности схем инвестирования в жилищный рынок, а также от активности государства в этом направлении, прежде всего как участника, создающего подходящие условия для инвестирования в рынок.

Основные схемы вложений инвестиций в жилую недвижимость структурируются по принципу построения капитала, при помощи которого приобретается недвижимость, а именно: финансирование только с помощью собственного капитала, финансирование с помощью заемного капитала, финансирование с помощью смешанного капитала – собственного и заемного. В современном мире сложились три основные схемы инвестирования жилищного рынка: одноуровневая, двухуровневая и схема строительного кредита. Инвестирование в жилую недвижимость – это не только создание, но и приобретение конкретного объекта жилой недвижимости или жилищных инвестиционных инструментов в целях получения прибыли. Приобретение жилья в личную собственность также рассматривается как инвестиционное вложение в недвижимость, приносящее доход.

1.2. Проблемный анализ развития региональных жилищных рынков России в 2000-2013 гг.

Проблемный анализ развития региональных жилищных рынков России выполнен на основе информации, представленной в российских и региональных статистических сборниках [30, 37, 96-98, 101-104, 110-113, 119], а также информации официальных сайтов Федеральной службы государственной статистики [175], Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Магаданской области [177], Центрального Банка РФ [174], Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии [178], Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) [173].

Жилой фонд России составляет более 20% воспроизводимого недвижимого имущества страны [20, с. 128]. В сфере строительства и эксплуатации жилья занято более 10% работающего населения страны, объем инвестиций в жилищное строительство на начало 2014 года составил 16% от общего объема инвестиций в основной капитал [37, 102]. В таблице 3 представлены основные показатели российского жилищного рынка.

Таблица 3. Основные показатели российского жилищного рынка

Наименование показателя	Значение показателя		Темп роста, раз
	2000	2013	
1	2	3	4
Обеспеченность жильем, м ² /чел.	19,2	23,8	1,4
Ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения, м ²	207	484	2,3
Доля ветхого и аварийного жилищного фонда, в %	2,4	3,0	1,3
Удельный вес индивидуального жилищного строительства в общем объеме ввода жилья, в %	41,6	43,8	1,1
Удельный вес жилых домов ЖСК в общем объеме ввода жилых домов, в %	2,4	0,4*	0,2

1	2	3	4
Удельный вес жилья, построенного профессиональными застройщиками в общем объеме ввода, в %	56,0	55,8	0,99
Инвестиции в жилища - в фактически действовавших ценах, в млн. руб. - в % от общего объема инвестиций в основной капитал	132 000 11,3	2 120 880 16,0	16,1 1,42
Инвестиции в жилищное строительство по источникам финансирования, в % к итогу - государственных и муниципальных - частных	20,8 63,7	7,8* 87,8*	0,4 1,4
Удельный вес собственного жилья в общем числе жилых помещений, в %	58,2	83,5*	1,4
Количество зарегистрированных прав собственности на жилые помещения, шт.	1 998 910	4 088 947	2,1
Количество сделок аренды жилья (рассмотрено заявлений, поданных на государственную регистрацию)	968	2 869*	3,0
Доля сделок с жильем, обремененных ипотекой, в %	3,6***	24,6	6,8
Количество выданных ипотечных кредитов, шт.	349 502**	824 792	2,4
Средние цены на жилищном рынке, руб. - первичный рынок - вторичный рынок	8 678 6 590	50 208 56 478	5,8 8,6
Коэффициент доступности жилья, лет	5,3**	4,1*	0,8
Доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств, в %	17,8	30,0	1,7

*) данные за 2012 г.; **) данные за 2008 г.; ***) данные за 2005 г.

Развитие жилищного рынка в России оценивается исследователями и исполнительными органами власти всех уровней в первую очередь по направлению решения жилищной проблемы. Поэтому одним из ключевых индикаторов развития жилищного рынка является обеспеченность жильем. По итогам 2013 г. среднероссийское значение показателя составило 23,8 м²/чел., что на 5,8 м² превышает отечественный норматив жилищной обеспеченности (18 м²/чел.). Необходимо отметить, что российская норма в 3 раза меньше аналогичного показателя в США (почти 70 м²/чел.) и в 2 раза меньше, аналогичного показателя развитых стран Европы, таких как Великобритания, Германия, Франция, Нидерланды, Финляндия. Так, средний размер квартир в США больше среднероссийских размеров в 2,5 раза, в успешных странах ЕС – в 1,2–1,9 раз. Даже в Японии – стране, где царит идея умеренности и самоограничения, этот показатель выше в 1,1 раза [66]. Таким образом, в России значения нормативной жилищной обеспеченности занижено.

Довести обеспеченность жильем до мировых стандартов Россия пытается за счет увеличения темпов нового строительства. Так, в 2013 г. по сравнению с 2000 г. показатель «ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения» вырос в 2,3 раза. Темпы нового строительства в России опережают не только страны бывшего СССР и страны бывшего социалистического лагеря Европы, но и такую благополучную страну как Германия (2012 г. – в 1,6 раз). Однако они ниже, чем во Франции (в 1,4 раза), Турции (в 2,4 раза), Японии (в 1,3 раза) и США (в 2,1 раза) [103].

Большая часть жилищного строительства в России представлена квартирами в многоквартирных домах. На долю квартир приходится более 70% общего ввода новых жилых помещений, что выше, чем в большинстве европейских стран, где она составляет от 40 до 60%. Отличительной особенностью России также является доминирование строительства многоквартирных домов высокой этажности [102].

На долю индивидуального жилищного строительства в общем вводе жилья в России приходится 43,8%. С 1990 г. эта доля выросла более чем в 4 раза. На долю профессиональных застройщиков приходится около 55,8% построенного жилья. Как отмечают Н. Б. Косарева и др. [44], индивидуальное жилищное строительство не является специфической особенностью России и других постсоветских стран. В Бельгии 53% всех разрешений на строительство относится к индивидуальному жилищному строительству, в Швеции — 30%, в Нидерландах — 10%. Но если в странах Западной Европы институт индивидуального жилищного строительства в основном используется для удовлетворения индивидуальных жилищных потребностей обеспеченных групп населения, то в России такое строительство удовлетворяет в основном потребность в жилье населения, которое не относится к группе обеспеченных и старается удешевить процесс строительства, отказываясь от услуг профессиональных застройщиков.

Объем инвестиций в жилищное строительство по состоянию на начало 2014 года составил 16% от общего объема инвестиций в основной капитал [39, 175]. И хотя объемы жилищных инвестиций растут (по сравнению с 2000 г. рост составил 1,4 раза), справиться с жилищной проблемой у России пока не получается. Так на начало 2013 года в официальных очередях на улучшение жилищных условий зарегистрировано 2,75 млн. семей [112]. При этом удельный вес затрат на жилищное строительство в общем объеме валового накопления основного капитала в России отстает от значений этого показателя в развитых странах. Например, в 2011 г. удельный вес затрат на жилищное строительство в России составлял 12,2% и был меньше чем в США в 1,4 раза, чем в Великобритании – в 1,7 раза, чем в Германии – в 2,3 раза, чем в Канаде – в 2,4 раза, чем во Франции – в 2,5 раза, чем в Финляндии – в 2,9 раза [103].

Причиной такого отставания является существенное сокращение с переходом к рыночной экономике доли государственных инвестиций в жилищное строительство – почти в 3 раза (в

2000 г. их доля составляла 20,8%, в 2012 – уже 7,8%). В этом же периоде доля частных инвестиций увеличилась всего в 1,4 раза. Таким образом, прирост объемов частных инвестиций не замещает потерю государственных, что снижает не только активность развития жилищного рынка в стране, но и тормозит решение жилищной проблемы. Кроме того, структура ввода жилья не обеспечивает жилищные потребности граждан России, в том числе с учетом уровня их доходов. Застройщики ориентируются в большей степени на наиболее прибыльные сегменты рынка – элитное жилье и жилье бизнес-класса. В структуре ввода жилья уменьшается доля жилья эконом-класса. Для России характерно практически полное отсутствие жилья, которое строится с целью последующего предоставления внаем (аренду), поскольку потенциальная прибыльность таких проектов существенно ниже тех, которые ориентированы на продажу построенного жилья. В России удельный вес собственного жилья в общем числе жилых помещений составляет 83,5%, что значительно превышает значения данного показателя в развитых западных странах. Например, в Западной Европе он колеблется от 50 до 70%, в США – около 70%, в Японии – чуть больше 60%.

Оценить активность жилищного рынка позволяет такой показатель как число сделок купли-продажи жилой недвижимости. За период с 2000 года по 2012 год число сделок купли-продажи в России выросло в 4 раза. Однако в 2013 г. (по сравнению с 2012 г.) активность рынка существенно снизилась – число сделок сократилось в 1,7 раза, что связано с замедлением экономического роста в стране. По мнению аналитиков, как для российского рынка недвижимости в целом, так и для российского жилищного рынка основной стабильности являются высокие цены на нефть [86].

Сильное влияние на жилищный рынок оказало развитие ипотечного жилищного кредитования. Так по данным Росреестра в 2013 г. каждый третий (35%) зарегистрированный договор долевого участия в строительстве многоквартирных домов был заключен с использованием кредитных средств, в 2012 г. – только каждый пятый (24%).

В развитых странах мира собственные накопления не являются основным источником средств при покупке жилья. В основном вложение инвестиций в объекты недвижимости осуществляются с помощью смешанного финансирования. Так в США приоритет получила двухуровневая ипотека, в Европе – одноуровневая ипотека, в Германии – стройсберкассы. В России на первичном рынке сделан упор на долевом участии в строительстве, на вторичном рынке – на ипотеке по американской модели.

Развитие ипотечного жилищного кредитования в России стало важным фактором стимулирования спроса на жилье, как на первичном, так и на вторичном рынке. По данным

Комплексного наблюдения условий жизни населения² 31,4% домохозяйств, собирающихся купить/построить другое жилье, в качестве источника денежных средств выбрали ипотечный кредит. Так, в России доля сделок на рынке жилья с использованием ипотечных кредитов выросла с 3,6% в 2005 г. до 24,6% в 2013 г. [45]. Как утверждает Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) [104], статистика 2013 года свидетельствует о развитии рынка ипотеки опережающими общее развитие экономики страны темпами. В 2013 году было выдано 824792 ипотечных кредита на общую сумму 1 353,6 млрд. руб., что в 1,2 раза превышает уровень 2012 года в количественном и в 1,3 раза – в денежном выражении. За период с 2008 по 2013 гг. количество выданных ипотечных кредитов на покупку жилья увеличилось в 2,4 раза. Средняя по России ставка по ипотечным кредитам в рублях находится в диапазоне от 12,2% до 12,6%. По оценкам АИЖК доля ипотеки в реализации нового жилья составляет до 40%, а по некоторым объектам сделки с ипотекой составляют более 50% и доходят до 70-80% объема продаж.

Рост спроса на жилье (за счет развития ипотечного кредитования) спровоцировал и рост цен. Так, в 2005 г. рост цен на первичном и вторичном рынках жилья составил 1,1 раза по сравнению с 2004 г., а в 2006 по сравнению с 2005 г. (год начала деятельности АИЖК) уже 1,4 раза и 1,6 раз соответственно (темпер роста рассчитан в ценах 2000 г.). В целом за период с 2000 г. по 2013 г. включительно цены на первичном рынке жилья выросли в 2,4 раза, на вторичном рынке – в 3,5 раза. За этот же период доходы населения увеличились в 4,5 раза (расчет производился в ценах 2000 г.). Снижение цен на рынке наблюдалось в период 2009-2011 гг. как следствие финансового кризиса в России в 2008 г. (рис. 2, табл. 1 прил. 1).

Развитие ипотечного жилищного кредитования способствовало росту таких показателей как «коэффициент доступности жилья» (4,1 года в 2012 г. против 5,3 года в 2008 г.), «доля семей, имеющих возможность приобрести жилье, соответствующее стандартам обеспечения жилыми помещениями, с помощью собственных и заемных средств» с 17,8% в 2008 г. до 28–30% в 2013 г. Однако тот факт, что 70% населения России по прежнему не имеют возможности улучшить свои жилищные условия самостоятельно, говорит нам о том, что только с помощью ипотеки решить этот вопрос не удается.

² Наблюдение проводилось в 2011 году.

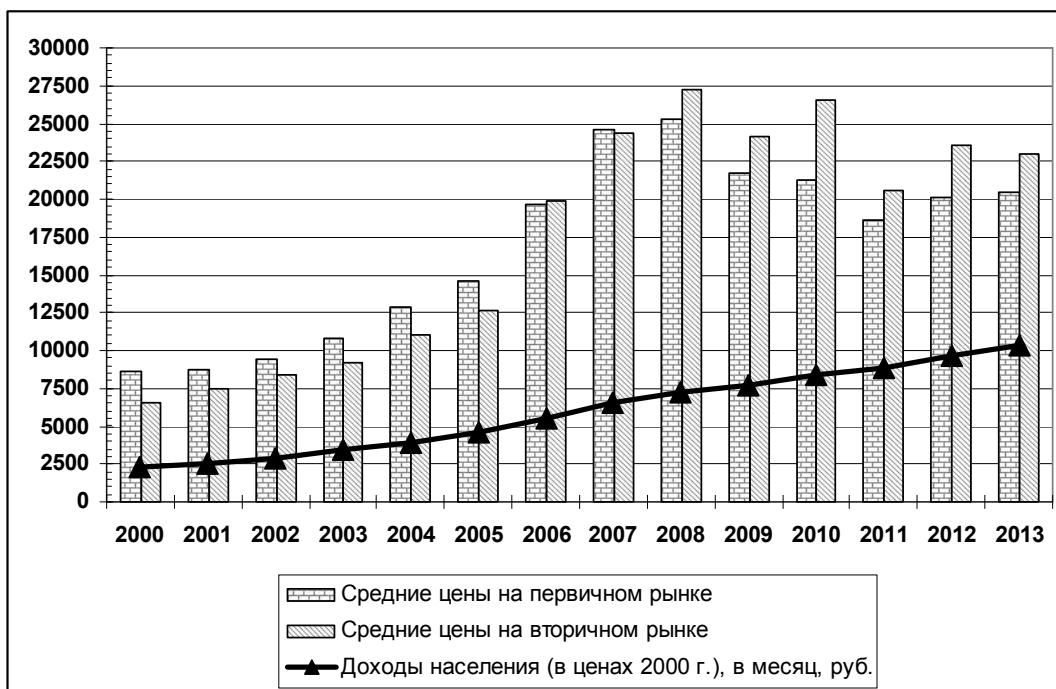


Рисунок 2. Динамика средних цен на рынке жилья и доходов населения в ценах 2000 г. (прил. 1 табл. 1)

Есть и другие формы финансирования рынка жилой недвижимости: прямая покупка жилья с полной единовременной оплатой всей стоимости готового жилья; «зачетная» схема финансирования, которая предусматривает расчет инвестора с подрядчиком квартирами во вновь построенном здании; жилищно-накопительные (ЖНК), жилищные (ЖК) и жилищно-строительные кооперативы (ЖСК); облигации (сертификаты) жилищных займов; закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН); жилищный лизинг; различные региональные программы финансирования приобретения жилья, реализуемые с использованием бюджетных средств разных уровней.

В таблице 2 приложения 1 дан общий анализ автором схем инвестирования жилищного рынка в России, в рамках которого представлены: участники вышеперечисленных схем, правовые основы реализации схем, а также основные достоинства используемой схемы и основные риски для инвестора.

Оценивая положения регионов по основным показателям функционирования жилищного рынка, мы увидели значительный разрыв в значениях этих показателей, в некоторых случаях колоссальный (табл. 4).

Таблица 4. Сопоставление максимальных и минимальных показателей развития жилищного рынка в региональном разрезе

Наименование показателя	max к min	Максимальные значения		Минимальные значения	
		1	2	3	4
Ввод в действие жилых домов на 1000 чел. населения, в м ²	40 раз	Московская область	952	Чукотский автономный округ	24
Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда, в %	40 раз	Тюменская область (без Ханты-Мансийского АО)	4	Мурманская область, Чукотский автономный округ	0,1
Доля жилых помещений, построенных после 1995 г., в %.	32,5 раза	Республика Ингушетия	65	Мурманская область, Магаданская область	2
Доля индивидуального жилищного строительства в общем вводе жилья, в %	22,5 раза	Республика Тыва	90	г. Санкт-Петербург	4
Удельный вес приватизированных жилых помещений с начала приватизации, в %	2,3 раза	Ставропольский край, Республика Тыва	92	Чеченская Республика	40
Удельный вес собственного жилья в общем числе жилых помещений, в %	4 раза	Республики Ингушетия, Алтай, Тыва, Карачаево-Черкесская республика	100	Чукотский автономный округ	25
Доля ветхого и аварийного жилья, в %	52,3 раза	Республика Ингушетия	20,9	г. Москва г. Санкт-Петербург Чеченская Республика	0,4
Площадь жилых помещений с износом выше 66%, в %	130 раз	Республика Тыва	26	г. Санкт-Петербург	0,2
Средние цены на первичном рынке жилья, тыс. руб./м ²	6,3 раза	г. Москва	130,0	Карачаево-Черкесская Республика	20,7
Средние цены на вторичном рынке жилья, тыс. руб./м ²	7,2 раза	г. Москва	176,3	Чеченская Республика	24,6

Прежде всего, это касается показателей, по которым можно судить о качестве жилищного фонда и его возрасте (площадь жилых помещений с износом выше 66%; доля ветхого и аварийного жилья; доля помещений, построенных после 1995 г.), показатели, характеризующие

строительную и инвестиционную активность жилищных рынков регионов (ввод в действие жилых домов на 1000 чел.; удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда; средние цены на рынке жилья).

Интересно, что при несущественной разнице в ставках по ипотечным жилищным кредитам в регионах (от 11,7% до 12,9%) наблюдается стабильная концентрация рынка ипотечного жилищного кредитования в пяти регионах-лидерах – Москве, Московской области, Тюменской области, Санкт-Петербурге и Свердловской области, на которую приходится 33,2% от общего объема выдачи кредитов.

Концентрация строительства, ипотечного жилищного кредитования в наиболее благополучных регионах России, а также существенная дифференциация развития региональных жилищных рынков заставляет нас говорить о существенной зависимости развития жилищных рынков от уровня развития регионов. Такая зависимость должна быть учтена в методологии изучения жилищных рынков и управления ими.

1.3. Изучение научных подходов исследования региональных жилищных рынков

В основе решения проблем региональных жилищных рынков России лежит методология его исследования, основной целью которой является обеспечение полной и объективной информацией потребителей, инвесторов, государственных (местных) органов, принимающих стратегические решения по развитию бизнеса, по совершенствованию механизмов функционирования рынка и управлению им. Нас интересует вопрос выбора таких методических подходов, которые позволили бы максимально эффективно изучить рынок и решить как общие для жилищного рынка регионов России проблемы (недостаток финансирования инвестиций в жилье и существенные различия в развитии региональных жилищных рынков), так и частные, обусловленные спецификой социально-экономического развития.

При изучении жилищных рынков (локальных, региональных, межрегиональных, национальных, международного) используются:

– общая методология исследования рынков, прежде всего это изучение рыночной конъюнктуры (экономической ситуации, складывающейся на рынке и характеризующейся уровнями спроса и предложения, рыночной активностью, ценами, объемами продаж, динамикой строительства, движением процентных ставок по кредитам, валютного курса, доходов населения и т.д.), а также маркетинговые методы исследования, основная цель которых повышение объемов продаж;

– методы регионального анализа, которые позволяют выявлять особенности функционирования рынков на разных пространственных уровнях (системный анализ, метод

систематизации, метод экономико-математического моделирования, методы социологических исследований и т.д.);

— *методы экономической диагностики* используют различные индикаторы, характеризующие как развитие региональной системы в целом, так и рыночную конъюнктуру. Они основываются на точной характеристике территориальной структуры, выявлении тенденций развития региональной экономики, оценке факторов, влияющих на структуру как производства, так и потребления, выявлении типов регионов и характерных для них особенностей процессов развития региональных рынков. Исходными методологическими принципами методов экономической диагностики являются системный подход, динамический подход, учет региональной специфики.

С позиции соотношения количественных и качественных методов анализа движение происходит в сторону качественных: от *неоклассического подхода*, в центре внимания которого находится рыночный механизм формирования цен (методы анализа рыночной конъюнктуры, методы рыночной диагностики, статистические методы, математические методы, методы финансового менеджмента), к *институциональному*, который рассматривает рынок как определенную институциональную структуру, включающую в себя законы, правила игры и определенный тип поведения, отношений и связей (методы стратегического менеджмента, социологические методы, методы региональной экономики). Все чаще исследователи сочетают оба подхода в изучении рынка, используя так называемые комплексные методы.

Поскольку жилищный рынок является одним из весомых сегментов рынка недвижимости, то теория и практика его исследования базируется на теории и практике изучения рынка недвижимости в целом. Российские и зарубежные исследователи в первую очередь рассматривают жилищный рынок (либо отдельно, либо в составе жилищной сферы/жилищного комплекса) как часть рынка недвижимости, связывая особенности его функционирования, прежде всего с особенностями жилой недвижимости как блага-товара-капитала [6, 7, 13-15, 19, 20, 25, 33, 50-52, 59, 60, 66, 113, 119, 147, 149, 154-156].

Традиционно используются следующие методики анализа жилищного рынка: анализ ценовой ситуации; анализ доступности и ликвидности жилых объектов; анализ эффективности инвестиций в жилье, в том числе конкретных инвестиционных проектов; комплексный анализ рынка. Эти направления состоят из отдельных этапов, на каждом из которых решаются свои задачи. При проведении исследований используют определенный набор показателей (индикаторов) состояния жилищного рынка. Конечным результатом анализа по данным направлениям являются прогнозы цен/стоимости жилой недвижимости, состояния жилищного рынка, доступности и ликвидности жилых объектов, эффективности инвестиций в жилье.

В основе анализа ценовой ситуации лежит анализ факторов, определяющих динамику цен на рынке жилой недвижимости. В зарубежной научной литературе получили развитие четыре методики анализа цен на жилую недвижимость: метод «средней цены» (впервые применили Дж. Марк, М. Голдберг в 1984 г.), гедонистический метод (получил развитие с работ Г. Розена в 1974 г.), метод повторных продаж (впервые был предложен в 1963 г. М. Бейли), гибридный метод как попытка преодолеть недостатки трех предыдущих методов (в 1991 г. предложили К. Кейнс и Дж. Куигли) [125].

В современной России первые оценки сравнительного уровня цен в городах России и доступности жилья для населения этих городов приходятся на 1990-1992 гг. (начало существования рынка недвижимости в России). В расчетах использовался такой показатель как «средняя цена стандартной квартиры», под которой понималось среднеарифметическое значение или экспертная оценка средней цены сделок по купле-продаже жилья. Позднее в 1993-1994 гг. стал применяться показатель «средняя цена предложения 1 м² общей площади квартиры». С возникновением потребности в исследовании закономерностей изменения цен во времени стали применяться более сложные методы анализа с использованием методов математического моделирования. В работах Стерника Г. М., Стерника С.Г., Грибовского С.В., Волочкова Н.Г. и др. авторов представлены регрессионные аддитивные и мультипликативные, линейные и нелинейные, гибридные модели, пространственно-параметрические и эмпирические модели, модели, построенные на нейронных сетях, модели оценки на основе кластерного анализа, авторегрессионные модели. При всех своих достоинствах эти модели в основном касаются оценки либо конкретного объекта, либо учитывают специфику региона с использованием искусственно подобранных коэффициентов и не могут использоваться для оценки эффективности проведенных управленческих решений, так как не позволяют количественно оценить эффект от принятых мер [10, 24, 115].

Анализ состояния рынка. Первые экономические модели, включающие в себя анализ жилищного рынка, а именно, жилищного строительства, появились в 60-70-е годы прошлого столетия. С использованием так называемой «модели движения жилищного фонда» Р. Мьют, Л. Смит, Г. Спаркс, С. Мэйсел, Дж. Керл исследовали предложение на рынке жилой недвижимости крупного города в краткосрочном периоде. В дальнейшем модель движения жилищного фонда использовалась в исследовании циклов деловой активности в строительном секторе. Исследования, проведенные с 1960 по 1985 гг. С. Мейселом, Р. Эстерлином, Д. Яффе, К. Розеном, Л. Смитом, П. Хендершофтом и М. Смитом, позволили установить взаимосвязь между длительными циклическими колебаниями (15-25 лет) и спросом на жилье, естественным и механическим движением населения, темпами образования домохозяйств. Параллельно Л. Греблер, Л. Бернс, И. Фрейд, Дж. Бернхам, Дж. Гутентак при изучении краткосрочных циклов

деловой активности в жилищном секторе (3-4 года) выявили тесную взаимосвязь рынка нового жилья и рынка капитала [125].

В России при анализе состояния жилищного рынка чаще всего используются динамические ряды показателей, характеризующих развитие первичного и вторичного рынка жилья, а также рынка жилищного строительства (объемы ввода жилья, темпы прироста ввода жилья, доля инвестиций в жилищное строительство в общем объеме инвестиций в основной капитал, их структура по формам собственности, общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, индексы цен на рынке, количество сделок на рынке, износ жилищного фонда и т.д.). Такой метод получил широкое развитие благодаря доступности рассматриваемых показателей в рамках официальной статистической информации. Круг исследователей, использующих такой подход, очень велик, например, Горбова И.Н., Гуртов В.К., Красилова А.Н., Купфер М. и др. [19, 25, 47, 50].

Для решения конкретно поставленных целей исследователи жилищного рынка также используют методы моделирования. Так, Бузырев В.В., Селютина Л.Г., Березин А.О. предложили модель оптимизации структуры жилищного строительства в крупном городе в ситуации неопределенности и риска с учетом производственных мощностей строительных организаций, структуры спроса и предложения, уровня доходов будущих потребителей жилья, а также цен на разнообразные виды жилищного фонда [9].

Анализ доступности и ликвидности объектов. Это направление анализа построено на изучении платежеспособного спроса на жилищном рынке, обеспеченности жильем населения, показателях доступности жилья. Поскольку развитие жилищного рынка сегодня тесно связано с развитием рынка ипотечных кредитов, то он активно изучается в тесной связи с его показателями (например, доступностью ипотечных жилищных кредитов для населения).

Основы анализа спроса на жилье были заложены Р. Мьютом и Е. Олсеном, которые применили для этого неоклассическую теорию потребительского выбора. Исследования Т. Боема, Р. Крума, П. Зорна, Дж. Пикванса, Д. Венберга, Дж. Фридмена, С. Мэйо и др. доказали целесообразность использования в качестве индикаторов потребительских предпочтений на жилье демографические характеристики домохозяйств (темперы миграции, возраст и семейное положение членов семьи, национальность и др.).

Одними из первых такие исследования в России были представлены фондом «Институт экономики города» и Институтом народнохозяйственного прогнозирования РАН, которые разработали методику обследования семей для изучения доступности различных видов коммерческого жилья в зависимости от условий его реализации на жилищном рынке. Далее фонд продолжил работу по данному направлению совместно с Metropolitan Research Institute (Будапешт) и Urban Institute (Вашингтон). В настоящее время фонд продолжает свои

исследования рынка недвижимости. На основе вышеназванных методик активно исследуют рынок жилья и другие авторы [70, 126-131].

Анализ эффективности инвестиций, в том числе конкретных инвестиционных проектов, – самостоятельное направление исследования. Эффективность инвестиций в жилье оценивается по тем же критериям, что и эффективность инвестиционных проектов. Эффективность инвестиционного проекта оценивается показателями социальной, коммерческой (финансовой), бюджетной и экономической эффективности. Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта может осуществляться как на предпроектной стадии, так и на стадии рабочего проектирования. В последнее время резко повышаются требования к разрабатываемым концепциям социально-экономического и градостроительного развития территории, в связи с этим развитие получила оценка эффективности инвестиционных программ по территориям жилых застроек [152]. Основными методами анализа являются следующие: метод расчета чистой приведенной стоимости, метод расчета индекса рентабельности инвестиций, метод расчета внутренней нормы прибыли инвестиций, метод определения срока окупаемости инвестиций, метод расчета коэффициента эффективности инвестиций [36].

Примером комплексной методики анализа рынка недвижимости может служить методика, предложенная Г.М. Стерником. Она дает возможность решать следующие задачи: анализировать и оценивать текущее состояние показателей жилищного рынка; исследовать динамику показателей жилищного рынка; исследовать факторы, влияющие на изменение показателей жилищного рынка; прогнозировать тенденции изменения показателей жилищного рынка. В рамках методики используется определенный набор показателей (индикаторов) состояния рынка, характеризующих: ценовую ситуацию, конъюнктуру спроса и предложения, активность рынка, ликвидность объектов.

Разработанная Стерником Г.М. методика анализа рынка недвижимости, включающая в себя автоматизированный рабочий комплекс (АРК) “Аналитик” – информационно-аналитическую систему (КинАС РГР), применяется в крупных городах России. Практическая апробация комплекса была проведена на примере рынка жилья Москвы совместно с агентствами недвижимости “Мосжилцентр”, “Миэль-Недвижимость”, “Контакт-Недвижимость”, РМЛС, “Вавилон”, “Триумфальная арка”, “Наша Москва”, “ИнКом”, представивших свои базы данных о предложениях квартир, спросе, эксклюзивных договорах, проведенных сделках [117, 118].

В рамках вышерассмотренных методологий рынок исследуется либо с использованием так называемых средних значений показателей (информационной базой является Росстат и региональные органы статистики), либо на основе показателей, регистрируемых в

информационных системах крупных риэлторских компаний, доступ к которым строго ограничен.

Анализ пространственного охвата исследований показал, что изучение жилищного рынка в России проводится на примере крупных городов (г. Москвы, г. Санкт-Петербурга, г. Екатеринбурга, г. Новосибирска и др.), отдельного региона, реже на примере нескольких регионов, входящих в один субъект Федерации [47, 63, 73], или на примере всей России (по среднероссийским показателям). При этом отсутствуют исследования жилищных рынков регионов, входящих в один тип развития территории (согласно типологизации регионов России), что особенно важно для анализа и управления территориальными рынками проблемных регионов. Ведь именно проблемные регионы тяжелее переносят экономические кризисы и дольше из них выходят.

Почти вековая история функционирования рынков недвижимости в развитых странах мира показала, что низкое качество аналитической работы является одной из главных причин большинства крупных кризисов на рынках недвижимости. Характерным примером является кризис на рынке недвижимости США в конце 80-х и начале 90-х годов 20-го века. Как отмечают специалисты, чрезмерное и беспорядочное инвестирование в новое строительство привело к перенасыщению рынка и, соответственно, невостребованности рынком большого количества проектов, под которые были выданы кредиты. Одной из причин сложившейся ситуации стало использование слабой методологии анализа, выражающейся в неадекватных допущениях и процедурах, *в пользовании недостаточно качественными данными местных рынков*, что имело результатом появление необоснованных рыночных исследований и базирующихся на них инвестиционных решениях [122].

Тургель И.Д. и Придвижкин С.В., анализируя теорию и методологию анализа рынка недвижимости как сложную пространственную систему, отмечают, что в настоящее время в большинстве работ отечественных исследователей преобладает описательный подход к анализу феномена рынка недвижимости. Проблемы и противоречия в его развитии выявляются и объясняются, опираясь преимущественно на особенности недвижимости как товара, преобладают попытки объяснить возникновение и эволюцию феномена «изнутри», вне связей с внешней средой. Ими предложено изучать рынок недвижимости как сложную социально-экономическую систему, которая одновременно функционирует в трех качествах и для объяснения динамики развития рынка использовать теоретические и методологические подходы, сформулированные в рамках иных научных школ региональных и отраслевых исследований, а именно: *как отрасль хозяйственной деятельности; как иерархическую, пространственно-организованную систему; как элемент системы территориальных рынков*.

К тому же они отмечают, что во всех трех качествах рынок недвижимости выступает как элемент вертикально организованной системы государственного управления (табл. 5) [122].

Таблица 5. Возможности применения к анализу рынка недвижимости исследований научных школ региональной и отраслевой экономики [122]

Анализ рынка недвиж-ти	Научные школы	Основные представители	Принципы и методы исследования, применимые к анализу рынка недвижимости
			1 2 3 4
как отрасли	Теория несовершенной конкуренции	Ф. Эджуорт, К. Виксель, П. Сраффа, Дж. Робинсон, Э. Чемберлин	Особенности поведения фирм, выполняющих разные виды деятельности, на разных стадиях процесса воспроизводства, в условиях отклонения от совершенной конкуренции
	Теория пространственной конкуренции	Х. Хотеллинг, А. Леш, У. Рейли, Н. Девлетглоу, Э. Миллс, Л. Смит	Анализ пространственных особенностей конкурентной среды территориальных рынков, определение географических границ рынков различных товаров
	Теория отраслевых рынков	Ф.М.Шерер, Д.Росс, Р. Коуз	Факторы, определяющие оптимальный размер фирм, выполняющих разные виды деятельности на разных территориальных рынках, барьеры для вступления в отрасль, формы координации деятельности фирм и особенности ценообразования на неконкурентных рынках
как пространственной системы	Теория центральных мест	В.Кристаллер, А.Леш, Б. Бери, У. Изард	Классификация рынков по уровням пространственной организации, размещение объектов недвижимости с учетом пространственной иерархии центральных мест
	Теория рыночных (гравитационных) потенциалов	А. Шеффле, У. Рейли, П. Конверс, С. Харрис	Анализ процессов пространственного взаимодействия территориально близких рынков
	Теория геомаркетинга	Н.В. Армстронг, Дж. Кларк, Р. Девис	Влияние на размещение объектов недвижимости рыночной ориентации предприятий, действующих на данном территориальном рынке

1	2	3	4
как элемента системы территориальных рынков	Системный и системно- динамический подход к изучению территориальных рынков	Д. Ревзан, Ф.Булдерстон, А. Хогарт, Дж. Блеир	Рынок как сложная открытая социально- экономическая система, активно взаимодействующая с другими рынками на данном уровне пространственной организации
	Воспроизводствен- ный подход к изучению территориальных рынков	М. Тэмпл	Изучение рынка на основе анализа процессов воспроизводства материальных, финансовых, трудовых и информационных ресурсов в экономике региона

В своих работах³ Придвижкин С. В. подчеркивает, что в исследовании рынка недвижимости до сих пор не сделан шаг в направлении исследований связи рынка с внешней средой. Задавая вопрос о специфике территориальной организации рынка товара, который по сложившемуся мнению, обладает абсолютной пространственной немобильностью, он предлагает рассмотреть рынок недвижимости как пространственный феномен, обладающей сложной внутренней иерархической структурой и разнообразными горизонтальными и вертикальными связями. По его мнению, накопленный сегодня объем знаний в сфере и методологии пространственного анализа создает достаточную основу для формирования качественно нового понимания сущности рынка недвижимости. Придвижкин С. В. отмечает, что в рамках используемых сегодня российскими исследователями методологических подходов исследования рынка недвижимости недостаточное внимание уделяется в числе прочих таким направлениям, как изучение взаимозависимостей и взаимовлияния рынка недвижимости и экономики территории, а также специфика функционирования рынков недвижимости в различных типах городов.

Учитывая вышеизложенное и двигаясь в направлении развития научных подходов изучения жилищных рынков автором диссертации выдвигается следующая *гипотеза: тип развития региона наделяет жилищные рынки устойчивыми характеристиками, учет которых необходим при обеспечении их эффективного развития*. Следуя логике гипотезы можно предположить, что *тип развития региона определяет тип регионального жилищного рынка*.

Рассмотрим типологии, используемые в изучении жилищных рынков России. Процедура классификации (типовизации) является методологически важным инструментом научного исследования. Целью классификации (типовизации) жилищных рынков как

³ Придвижкин С.В. Анализ рынков жилья крупнейших городов Российской Федерации: теория, методика, практика. Екатеринбург: Изд-во УрАГС, 2006. 188 с.; Придвижкин С.В. Методика анализа рынка жилья крупнейших городов России. Екатеринбург: Изд-во УрАГС, 2006. 108 с.

объекта изучения является выделение сегментов рынка, различающихся особенностями и закономерностями функционирования, а значит, различающихся методами регулирования и управления.

Изучение рынка жилой недвижимости, эффективное управление, как самими объектами, так и рынком в целом, невозможно без детализированных и адекватных поставленным целям и задачам типологий. В таблице 6 автором обобщены используемые в настоящее время типологии жилищного рынка.

Таблица 6. Типология жилищного рынка [6, 7, 13, 14, 20, 33, 45, 47, 50, 59, 115, 146, 154-156]

№ п/п	Признак	Типы рынков
1	2	3
1	Географический фактор	Мировой, национальный, региональный, городской, местный (районный), микрорайонный
2	Степень готовности к эксплуатации	Существующих объектов («старый» фонд), нового строительства, незавершенного строительства
3	Тип участников	Индивидуальных продавцов и покупателей, промежуточных продавцов
4	Вид сделок	Купли-продажи, аренды, ипотеки
5	По способу совершения сделок	Первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, традиционный и компьютеризированный
6	Характеристики спроса потребителей жилья: предпочтения целевых групп потребителей жилья и их платежеспособность	Жилье высокой степени комфортности, жилье повышенной степени комфортности (эконом-класс), жилье низких потребительских качеств (низший эконом-класс)
7	Градостроительные ориентиры	Дома «старого» фонда, дома постройки 1917 – конца 1930 гг., «сталинские дома», дома первого поколения индустриального домостроения (1960 гг.), дома второго поколения индустриального домостроения (1970-1980 гг.), современные жилые дома
8	Архитектурно-планировочные, конструктивно-планировочные, конструктивно-технологические параметры: <ul style="list-style-type: none"> – материал наружных стен – этажность 	Дома с кирпичными стенами, панельные, монолитные, полносборные дома, деревянные и смешанного типа Малоэтажные дома (1-3 эт.), дома средней этажности (3-5), дома повышенной этажности (5-9), высотные дома (9-16), сверхвысотные дома (более 16 эт.)
9	Продолжительность и характер использования	Первичное – место постоянного проживания, вторичное – жилье, используемое в течение ограниченного периода (загородное), третичное – предназначено для кратковременного проживания (гостиницы, мотели)

1	2	3
10	Доступность основной городской зоны (ведущий признак в пригородной зоне)	В пределах одночасовой доступности, в пределах двухчасовой доступности, доступность превышает двухчасовой предел
11	Экологические параметры	Благополучные и неблагополучные
12	По типу рыночной структуры	Отдельные сегменты рынка жилой недвижимости относятся в основном к монополистической конкуренции и олигополии.
13	По закономерностям ценообразования и бизнес-процессов: <ul style="list-style-type: none"> – комплексная типология рынков по склонности к образованию ценовых пузырей (по эластичности цен относительно доходов) 	развитый (насыщенный), развивающийся (дефицитный), растущий, перегретый, стабильный, надутый, падающий (кризисный), депрессивный, стартующий, взлетающий
14	По способам периодизации развития рынков: <ul style="list-style-type: none"> – по степени трансформации от плановой экономики к рыночной – по долговременному состоянию экономики города, региона – по fazам долгосрочных циклов – по стадиям среднесрочных тенденций 	переходный, развивающийся, развитый растущий, стабильный, кризисный, депрессивный подъем, рост, рецессия, спад старт, рост, стабилизация на буме, спад, стабилизация депрессивная
15	В зависимости от уровня потребности в жилье, уровня предложения жилья на первичном рынке и доступности жилья	депрессивными рынками жилья рынки жилья с умеренным потенциалом развития активно развивающиеся рынки жилья рынки жилья с неясными перспективами развития

По мере углубления изучения жилищного рынка идет процесс построения новых классификаций и типологий. Так, в рамках **методики среднесрочного прогнозирования развития рынка жилья города (региона)** Стерник Г.М. для прогнозирования динамики цен, динамики предложения, спроса, поглощения площадей, объема строительства и ввода жилья на глубину 3-5 лет на примере вторичного рынка жилья Москвы разработал типологию рынка жилья по соотношению темпов роста цен на рынке и доходов населения. В результате им выделено 10 типов жилищных рынков, отличающихся эластичностью цен по доходам: развитый (насыщенный), развивающийся (дефицитный), растущий, перегретый, стабильный, надутый, падающий (кризисный), депрессивный, стартующий, взлетающий. Этот подход к типизации рынков недвижимости показывает склонность рынка к образованию ценового пузыря, который (как считает Стерник Г.М.) позволяет синтезировать разнообразные способы

периодизации рынков и построить их комплексную типологию [116]. Методика использует в качестве базовых исходных данных объявленные планы и прогнозы федеральных, региональных, муниципальных властей в части макроэкономических параметров и отраслевых показателей развития рынка недвижимости, и результаты регулярного мониторинга первичного и вторичного рынка жилья региона, а также результаты углубленного исследования рынка. Типология рынка выстроена на примере поведения одного из «представителей» рынка – жилищного рынка крупного города.

Следующим шаг в совершенствовании методологии исследований жилищных рынков, сделан специалистами фонда «Институт экономики города», которые осуществили **анализ жилищного рынка Российской Федерации в региональном разрезе с построением классификаций (типов) регионов в соответствии с типом жилищного рынка**. Целью выявления типичных признаков развития региональных рынков жилья явилось определение вида государственного вмешательства для каждого типа регионов, выделенного в соответствии с типом жилищного рынка. В качестве характеристик каждого типа рынка жилья выступают спрос и предложение на рынке жилья, а также общекономические факторы, оказывающие на него воздействие. Впервые сотрудниками Института экономики классификация регионов по состоянию рынка жилья была произведена в 2008 г. Для построения классификации регионов были использованы 3 параметра: уровень потребности в жилье, уровень предложения жилья на первичном рынке, доступность жилья. В результате были выделены 12 подтипов регионов в 4 кластерах: регионы с депрессивными рынками жилья и тяжелым состоянием экономики; развивающиеся регионы с умеренным потенциалом развития рынков жилья; инвестиционно-привлекательные регионы с активно развивающимися рынками жилья; регионы миграционного оттока населения с неясными перспективами рынка жилья [44, 45].

В соответствии с принятой классификацией регионы ДФО распределились следующим образом: Хабаровский и Приморский край расположились в кластере 2 – развивающиеся регионы с умеренным потенциалом развития рынков жилья; Республика Саха (Якутия), Камчатский край и Магаданская область расположились в кластере 4 – регионы миграционного оттока населения с неясными перспективами рынка жилья. Из-за отсутствия данных неклассифицированными остались из регионов ДФО Еврейская АО и Чукотский автономный округ [45]. Интересно, что исследователи при типологизации рынков выбрали направление от характера функционирования жилищного рынка к типу жилищного рынка и типу региона. В свою очередь автор диссертации считает, что характер функционирования региональных рынков определяется характером социально-экономического развития региона. Поэтому утверждает, что в основе типа функционирования жилищного рынка лежит тип региона, а не наоборот.

Таким образом, анализ научных подходов изучения жилищного рынка показал, что при проведении исследований недостаточно используются принципы системного подхода, а именно, изучение функционирования объекта не как изолированного, а как включенного в макросистему (внешнюю среду), и, следовательно – изучение условий функционирования объекта во внешней среде и влияние этих условий на функционирование объекта.

Существенные различия в социально-экономическом развитии российских регионов заставляют нас выдвинуть идею изучения региональных жилищных рынков во взаимосвязи с типом региона и предложить научную концепцию их изучения, учитывающую связь между типом региона и особенностями функционирования регионального жилищного рынка.

Выводы по 1 главе

Жилищный рынок продолжает требовать к себе особого внимания и государства, и инвесторов, и исследователей. Такое внимание обусловлено его особым значением, связанным с выполнением жильем одновременно двух функций – социальной и экономической. Основными свойствами жилья как объекта недвижимости являются неподвижность и материальность. Жилищный рынок локален. Как рынок недвижимости в целом он входит в систему региональных рынков. В основе специфики функционирования жилищного рынка лежат не только особенности жилья как «товара-блага-капитала-образа жизни», но и его особенности как части экономического пространства. Отсутствие учета (неполный учет) этих особенностей, в первую очередь при инвестировании в жилищный рынок и управлении им, приводит к его общей деформации и возникновению целого ряда диспропорций на рынке. Примером таких диспропорций может служить жилищный дефицит как одна из проблем жилищного рынка России.

Жилищный рынок в России развивается, но не так быстро и эффективно, как необходимо. Автором диссертации установлено, что его основными проблемами на современном этапе являются недостаток финансирования инвестиций в жилье и существенные различия в развитии региональных жилищных рынков. Недостаток финансирования вызван в первую очередь тем, что прирост объемов частных инвестиций на рынке не замещает потерю государственных. Главным частным инвестором жилищного рынка выступает население, средства которого задействованы недостаточно. Причинами такой незадействованности традиционно называют низкий уровень доходов россиян и высокие цены жилищного рынка. Однако есть еще несколько важных причин: во-первых, не все существующие инвестиционные инструменты используются на рынке и продвигаются государством; во-вторых, не учитывается сильнейшая степень дифференциации рынка, которая должна приниматься во внимание как государством, так и другими участниками рынка, в том числе в процессе привлечения инвестиций.

В основе решения проблем региональных жилищных рынков России лежит методология его исследования, основной целью которой является обеспечение полной и объективной информацией потребителей, инвесторов, государственных (местных) органов, принимающих стратегические решения по развитию бизнеса, по совершенствованию механизмов функционирования рынка и управлению им. Нас интересует вопрос выбора таких методических подходов, которые позволили бы максимально эффективно изучить рынок и решить как общие для жилищного рынка регионов России проблемы (недостаток финансирования инвестиций в жилье и существенные различия в развитии региональных жилищных рынков), так и частные, обусловленные спецификой социально-экономического развития.

При изучении жилищных рынков (локальных, региональных, межрегиональных, национальных, международного) используются:

– общая методология исследования рынков, прежде всего это изучение рыночной конъюнктуры, а также маркетинговые методы исследования, основная цель которых повышение объемов продаж;

– методы регионального анализа, которые позволяют выявлять особенности функционирования рынков на разных пространственных уровнях;

– методы экономической диагностики, исходными методологическими принципами которых являются системный подход, динамический подход, учет региональной специфики.

С позиции соотношения количественных и качественных методов анализа движение происходит в сторону качественных: от *неоклассического подхода*, в центре внимания которого находится рыночный механизм формирования цен, к *институциональному*, который рассматривает рынок как определенную институциональную структуру, включающую в себя законы, правила игры и определенный тип поведения, отношений и связей. Все чаще исследователи сочетают оба подхода в изучении рынка, используя так называемые комплексные методы.

Поскольку жилищный рынок является одним из весомых сегментов рынка недвижимости, то теория и практика его исследования базируется на теории и практике изучения рынка недвижимости в целом. Российские и зарубежные исследователи в первую очередь рассматривают жилищный рынок (либо отдельно, либо в составе жилищной сферы/жилищного комплекса) как часть рынка недвижимости, связывая особенности его функционирования, прежде всего с особенностями жилой недвижимости как блага-товара-капитала.

В России исследования жилищного рынка традиционно проводят по следующим направлениям: анализ ценовой ситуации; анализ доступности и ликвидности жилых объектов; анализ эффективности инвестиций в жилье, в том числе конкретных инвестиционных проектов;

комплексный анализ рынка. Жилищный рынок исследуется либо с использованием так называемых средних значений показателей (информационной базой является Росстат и региональные органы статистики), либо на основе показателей, регистрируемых в информационных системах крупных риэлторских компаний, доступ к которым строго ограничен. Пространственный охват исследований представлен крупными городами (г. Москва, г. Санкт-Петербург, г. Новосибирск и др.), отдельными регионами или всей Россией (по среднероссийским показателям). При этом отсутствуют исследования жилищных рынков регионов, входящих в один тип развития территории (согласно типологизации регионов России), что особенно важно для анализа и управления территориальными рынками проблемных регионов.

В рамках используемых сегодня российскими исследователями научных подходов исследования рынка недвижимости недостаточное внимание уделяется таким направлениям, как изучение взаимозависимостей и взаимовлияния рынка недвижимости и экономики территории, а также специфике функционирования рынков недвижимости в различных типах регионов.

Учитывая вышеизложенное и двигаясь в направлении развития научных подходов изучения жилищных рынков автором диссертации выдвигается следующая *гипотеза: тип развития региона наделяет жилищные рынки устойчивыми характеристиками, учет которых необходим при обеспечении их эффективного развития*. Следуя логике гипотезы можно предположить, что *тип развития региона определяет тип регионального жилищного рынка*.

На основе выдвинутой гипотезы для решения проблем региональных жилищных рынков предлагается концепция их изучения, основанная на учете связи между типом региона и особенностями функционирования регионального жилищного рынка.

Глава 2. Реализация концепции изучения региональных жилищных рынков на примере депрессивных северных регионов Дальнего Востока России

2.1. Основные положения концепции и этапы изучения региональных жилищных рынков

Анализ научных подходов изучения жилищных рынков показал движение российских исследователей от исследований городских (локальных) жилищных рынков (зарубежная практика) в направлении изучения жилищных рынков отдельных регионов. Но связи рынка с внешней средой, с экономикой региона учитываются недостаточно. Существенные различия в социально-экономическом развитии российских регионов заставляют сделать нас следующий шаг в сторону расширения палитры исследований до уровня жилищных рынков отдельного типа регионов. Для этого предлагается использовать научную концепцию, основанную на учете связи между типом региона и особенностями функционирования регионального жилищного рынка (рис. 3). В основе предложенной научной концепции лежат принципы экономической диагностики, которые значительно шире и глубже принципов анализа конъюнктуры региональных рынков, за счет выявления тенденций развития региональной экономики, оценки факторов, влияющих на структуру, как производства, так и потребления, выявления типов регионов и характерных для них особенностей процессов развития региональных рынков.

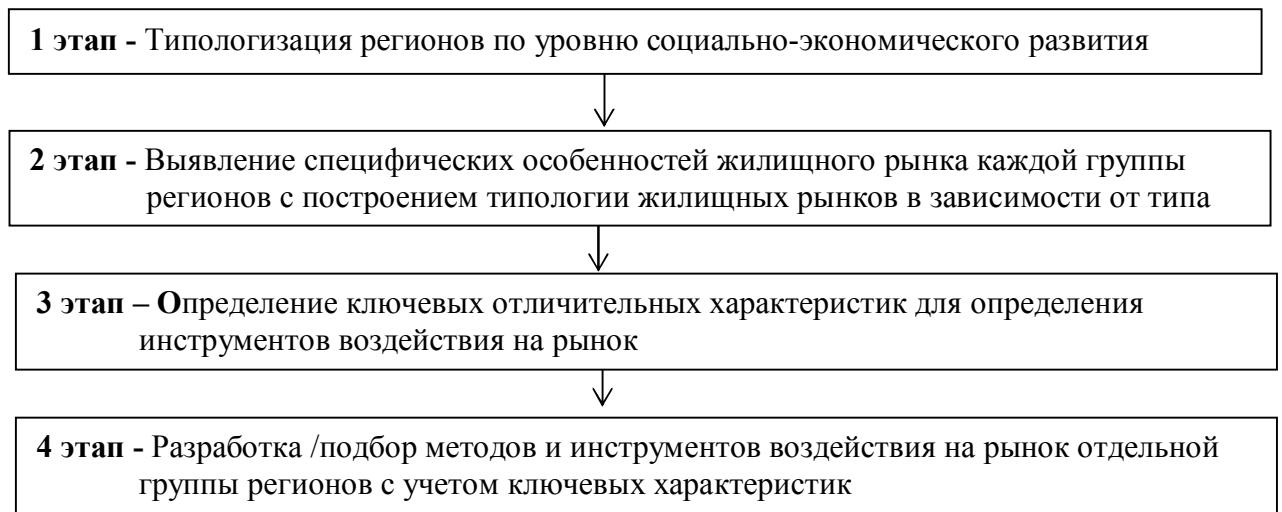


Рисунок 3. Этапы изучения региональных жилищных рынков, основанные на взаимосвязи типа региона и типа рынка.

Первым этапом изучения региональных жилищных рынков является типологизация исследуемых регионов по уровню социально-экономического развития.

В основе любого научного исследования лежит необходимость верной типологизации объекта изучения. Типологические группировки более полно отражают содержательные основы исследуемого объекта [50]. Построение типологий регионов необходимо для системного описания и диагностики социально-экономического положения регионов, в ходе которых

проводится группировка регионов с последующим отбором проблемных, то есть тех, которые самостоятельно не могут справиться со своими проблемами и реализовать свой потенциал. Именно этим территориям в первую очередь оказывается помочь в рамках государственной региональной политики [29]. В свою очередь методы, механизмы и мероприятия экономической политики должны учитывать особенности типов регионов, выделяемых с учетом экономических, социальных, природных, геополитических и других существенных условий [22].

Существуют два подхода к построению типологий. В соответствии с первым, основная задача исследователя состоит в определении критериев отнесения объектов к определенному типу, а типы уже известны. Согласно второму подходу, объекты описываются набором характеристик, а затем близкие по параметрам объединяются в одну группу. Оба подхода имеют свои недостатки, поэтому исследователи чаще всего используют отдельные черты и первого, и второго [29]. В разделе 2.2. будут рассмотрены основные подходы к построению региональных типологий в разное время советскими, российскими и зарубежными авторами и выбрана наиболее приемлемая методика, с использованием которой будет проведена типологизация регионов Дальнего Востока России.

Вторым этапом изучения региональных жилищных рынков является выявление специфических особенностей жилищного рынка каждой группы регионов с построением типологии жилищных рынков в зависимости от типа социально-экономического развития региона. Типология жилищного рынка имеет в своей основе не только объектные характеристики, но и рыночные категории (например, категорию потребительского спроса). По мере углубления изучения жилищного рынка идет процесс построения новых классификаций и типологий. Расширим типологию жилищного рынка за счет использования признака «тип социально-экономического развития региона».

Третьим этапом изучения является определение ключевых отличительных характеристик для определения инструментов воздействия на рынок. На этом этапе выявляются наиболее специфические индикаторы жилищного рынка, без учета которых невозможно решать проблемы данного рынка.

Четвертым этапом изучения является разработка или подбор методов и инструментов воздействия на рынок отдельной группы регионов с учетом ключевых характеристик. Поскольку одной из основных проблем жилищного рынка является нехватка инвестиций, мы реализуем методику в целях адаптации инвестиционной политики на жилищном рынке Магаданской области к типу развития данного региона через построение схем инвестирования.

Таблица 7 - Сравнительная характеристика схем инвестирования объектов жилой недвижимости как альтернатив ипотеки [6, 25, 28, 40, 66, 67, 124, 126, 127, 133, 149, 154]

Модель инвестирования	Преимущества по сравнению с ипотекой	Недостатки
	2	3
Выпуск облигационных займов	<p>Мобилизации крупных объемов денежных средств без угрозы вмешательства инвесторов в процесс управления на достаточно длительный срок на более выгодных условиях, чем в коммерческих банках.</p> <p>Все параметры займа определяются эмитентом самостоятельно.</p> <p>Оптимальное сочетание уровня доходности для инвестора и уровня затрат эмитента.</p> <p>Повышение инвестиционной привлекательности жилищного строительства для сторонних инвесторов.</p> <p>Стабильность погашения облигаций и возможность реализации на вторичном рынке.</p> <p>Возможность выпуска производных финансовых инструментов.</p> <p>Ограничение круга инвесторов.</p> <p>Возможность привязки облигаций к одной из мировых валют.</p> <p>Отсутствие угрозы выселения из жилья в случае потери платежеспособности.</p> <p>Не требуется внесения ежемесячных платежей.</p>	<p>При нестабильном рынке существует вероятность того, что облигационный заем не будет успешным.</p> <p>Нерациональный порядок налогообложения операций.</p> <p>Установлен ряд законодательных требований, ограничивающий их выпуск.</p> <p>Конкретный адресный характер, что не всегда удобно для граждан.</p>
Выпуск и продажа накопительных жилищных сертификатов (ЖС)	<p>Гарантированность вложений для граждан за счет поручительства при выпуске ЖС, обязательного прохождения процедур государственной регистрации их выпуска, а также индексации их номинальной стоимости.</p> <p>Отсутствует угроза выселения при потере платежеспособности.</p> <p>Цена ЖС ниже цены 1 м² жилья (ипотечные схемы увеличивают стоимость в 2-3 раза).</p> <p>ЖС можно приобретать постепенно.</p> <p>Отсутствует начисление и уплата НДС, предусмотрено освобождение от уплаты подоходного налога.</p>	Те же, что и у облигационного займа.

Продолжение таблицы 7

1	2	3
Применение простого векселя для привлечения средств на строительство объекта недвижимости	<p>От строительной организации не требуется обязательное резервирование средств, которое обязательно для банков.</p> <p>Ставка налога на доход по векселю значительно ниже общей ставки налога для вкладчика средств.</p> <p>Вексель может быть использован как средство взаиморасчетов.</p> <p>Дисконт или процентная ставка, указанная на векселе, может быть отнесена строительной организацией на себестоимость строительно-монтажных работ.</p>	<p>Неоплата векселя приведет к подрыву кредита со стороны как поставщиков, так и банков.</p> <p>Финансовой службе строительной организации при этом следует обеспечивать соблюдение показателей структуры баланса.</p> <p>Дополнительные договоры с банками и страховыми компаниями.</p>
Долевое строительство	<p>Поэтапная оплата (рассрочка платежа).</p> <p>Индексирование только остаточной стоимости строительства (с ростом затрат на строительство).</p> <p>Затраты на приобретение квартиры при долевом участии обычно ниже рыночной стоимости такой же квартиры на 10-20%.</p>	<p>Возможность частичной потери вложений в связи с банкротством строительной организации.</p> <p>Получение квартиры не того качества.</p> <p>Нарушение сроков строительства.</p> <p>Риск «двойной» продажи.</p>
ССК	<p>Накопительная схема по индивидуальному плану.</p> <p>Возможность получения государственной премии в процессе накопления денежных средств.</p> <p>Льготное кредитование участников.</p>	Приобретаемое жилье остается в залоге у ССК
Жилищный лизинг	<p>Не требуется первоначальный взнос.</p> <p>Нет необходимости подтверждать свои доходы.</p> <p>Ставка по жилищному лизингу ниже ставки по ипотечному кредиту</p>	<p>Право собственности на квартиру не принадлежит покупателю</p> <p>Регистрация заемщика в квартире не допускается</p>

Продолжение таблицы 7

1	2	3
ЗПИФН	<p>Пайщик фонда, вложивший средства в финансирование жилого объекта, является его владельцем, так как эта собственность выделена в натуре и передана в фонд</p> <p>Возможность продать пай на вторичном рынке</p> <p>Желающим разместить свои средства в ПИФе недвижимости не надо обладать обязательным минимумом денег от стоимости квартиры (как правило, это 30%). Поскольку прирост стоимости имущества ПИФа, инвестирующего средства на рынке жилой недвижимости, адекватен изменению цен на квартиры, инвестор имеет возможность снизить свои риски, так как его сбережения фактически индексируются в квадратных метрах.</p> <p>Недвижимость, входящая в фонд, не облагается налогом на имущество</p> <p>Инвестиционный доход пайщика облагается налогом на доходы и только при распределении прибыли. Таким образом, в случае направления полученного дохода на финансирование новых проектов пайщик экономит на отложенном моменте налогообложения прибыли</p> <p>Упростить переход прав собственности на недвижимость</p>	Получить свою часть имущества в натуральном выражении невозможно

В таблице 7 автором проведена сравнительная характеристика схем инвестирования в объекты жилой недвижимости как альтернатив ипотеки. Показано, что ряд схем имеют своего потенциального инвестора, но мало или практически не используются, хотя имеют свои достоинства. А значит, могут быть использованы и как инструменты повышения доступности жилья для населения регионов России, и как инструменты инвестирования в жилищный рынок.

2.2. Типологизация регионов России как основа построения типологии жилищных рынков.

Подтверждение выдвинутой нами гипотезы о том, что развитие жилищного рынка напрямую связано с современным социально-экономическим положением региона и типом, к которому он относится, проведен автором на примере северных регионов ДФО. Это необходимо для того, чтобы лучше разобраться в источниках проблем жилищного рынка, а также подобрать адекватные типу региона механизмы и инструменты для решения этих проблем.

Рассмотрим основные подходы к построению региональных типологий в разное время советскими, российскими и зарубежными авторами.

Основой для анализа типологий и критериев идентификации регионов явились результаты исследований таких авторов, как Акерман Е.Н. и Пушкаренко А.Б. [2], Михальчук А.А. и Трифонов А.Ю. [3], Ампилов С.М. [4], Баринов С.Л. [8], Вдовина Э.Л. и Круглова А.В. [12], Гвоздецкая Е.В. [18], Горшенина Е.В. [21], Гранберг А.Г. [22, 95], Грэзина М.А., Колчина О.А. и Шевченко И.К. [23], Ермакова Н.А. и Калоева А.Т. [29], Зверев Ю.М. [32], Иванов Ю.Б. и Олейник А.Д. [34], Куперштох В.Л. [49], Лексин В.Н. и Швецов А.Н. [53-55], Леонов С.Н. и Сидоренко О.В. [57], Михеева Н.Н. [61], Пилясов А.Н. [71], Полынев А.О. [72], Самарина В.П. [105], Тяпушова Е.В. [123], коллектива авторов Коми научного центра УрО РАН под руководством Фаузера В.В. [58].

Первые советские типологии имели преимущественно научное значение. Классификации проводились либо по макрорегионам (союзным республикам, экономическим районам), либо по городам. Типологии разрабатывались по небольшому числу показателей, что ограничивало возможность комплексной классификации регионов. Одни авторы уделяли внимание в основном качественным (относительным) показателям, другие – количественным (абсолютным). Критериями идентификации в основном являлись: специализация и особенности производственных процессов, обеспеченность природными и трудовыми ресурсами. Позже – уровень социально-экономического развития, а на исходе существования СССР – качество жизни в регионе.

С распадом СССР у России появились новые цели и задачи, в первую очередь это изменение в системе хозяйствования и интегрирование в мировую экономику. Решение поставленных задач осложнялось необходимостью восстановления разорванных хозяйственных связей (воссоздания тех производственных звеньев, которые отошли к бывшим союзным республикам), а также появлением в стране большого числа проблемных регионов, в том числе зон национальных конфликтов.

Перемены в политике и экономике значительно усилили различия регионов России по уровню социально-экономического развития. Глубокий спад производства, рост безработицы, резкое социальное расслоение населения, существенная инфляция приняли длительный, затяжной характер. В типологиях регионов России начал активно использоваться термин «проблемный регион».

С 90-х гг. 20 века построением типологий регионов занимаются уже не только ученые-исследователи, но и государственные органы, понимая необходимость учета особенностей каждого типа регионов при проведении успешной региональной политики. Прикладное значение типологии регионов усиливается. Единицей типологии регионов России чаще всего становится субъект Российской Федерации.

В качестве критериев продолжают использоваться как традиционные (социально-экономические показатели, степень освоенности территории, специализация территории), так и новые критерии, применение которых обусловлено происходящими в стране процессами. Например, производится группировка регионов по основным сигнальным показателям, оценивающим глубину кризиса (спад производства, темпы обнищания населения, сальдо миграции, рост безработицы).

В качестве одного из основных показателей экономического развития региона используется ВРП на душу населения. Все чаще говорится о необходимости использования не только показателя произведенного среднедушевого ВРП, но и используемого среднедушевого ВРП региона, так как в таком сочетании эти показатели позволяют получить более объективную оценку уровня развития региона (несмотря на то, что методика расчета используемого ВРП региона существует, Росстат не осуществляет расчеты данного показателя).

Типологии усложняются. В качестве критериев начинают учитывать не только показатели производства, но и показатели поддерживающих жизнеобеспечивающих процессов. Комплексность оценки состояния, динамики и потенциала региона усиливается за счет учета геополитических, этнических, экологических проблем. Конкурентность региона, степень его включенности в глобальные процессы развития, инвестиционная активность, инвестиционный климат и потенциал региона – это еще одно новое направление оценки развития территории в

рамках рыночной системы хозяйствования, в условиях ориентации на большую самостоятельность в развитии регионов в условиях дефицита финансовых ресурсов.

Все чаще проводится многоэтапное ранжирование территорий, используются многомерные классификации на основе кластерного анализа. Одновременно появляются более узкие типологии, предназначенные для решения частных прикладных задач (оценка устойчивости бюджетов, развитие строительной отрасли, оценка миграционной привлекательности регионов). Отдельное направление получает типологизация проблемных регионов.

Среди зарубежных типологий встречаются как теоретические, так и прикладные. Значительное влияние на развитие зарубежных типологий оказала концепция Дж. Фридмена «центр – периферия». В частности, на типологию регионов ЕС. Современные зарубежные типологии чаще всего ориентированы на определенную группу регионов. Используемые критерии идентификации частично совпадают с российскими (например, экономическая специализация, уровень конкурентоспособности), частично не свойственны российским типологиям (например, индекс доступности территории, показатели привлекательности территории для рабочей силы). Типологии в значительной степени нацелены на решение конкретных задач (например, адаптация научно-технической политики к различным регионам).

Все типологии в региональной науке субъективны, поэтому ни одна из них не является общепризнанной. Идея типологизации реализуется уже более полувека, при этом экономические условия, содержание и объекты типологизации меняются [22].

Место северных регионов России в российских типологиях. Любой регион имеет свои особенности. Однако исторически в России северные регионы получили особый «северный статус». Важность роли северных территорий в экономике страны обусловлена как сырьевым потенциалом, так и стратегическим положением (как экономическим, так и политическим).

Магаданская область – это регион, относящийся к Азиатскому Северу, который стал осваиваться только в XX веке. Причем самая тяжелая работа досталась заключенным ГУЛАГа. Уже после них государству на добровольной основе с помощью использования стимулов достойного уровня жизни («длинного рубля», социальных льгот) удалось привлечь десятки тысяч квалифицированных рабочих и специалистов и вовлечь новые территории в активный хозяйствственный оборот. Не обошлось здесь без значительных финансовых и материальных затрат. Относительно короткий срок привлечения на север огромных масс людей В. В. Фаузер назвал уникальным в освоении северных территорий. Действительно, в период строительства социализма на северные территории, в том числе на развитие и освоение Магаданской области, государство не жалело материальных и финансовых ресурсов. Проводилась мощная

экономическая и социальная региональная политика, поддерживающая высокий уровень жизни северян.

После раздела СССР современная Россия отодвинулась на восток и север. Зоны Севера стали занимать более 2/3 территории нашей страны, что позволяет говорить о том, что Россия объективно северная страна. Кроме этого есть еще как минимум две причины, по которым северные пространства необходимы России: во-первых, в районах Арктики, Западной Сибири и Дальнего Востока находятся основные запасы природных ресурсов и биоресурсов нашей страны, во-вторых, российский Север и Северо-Восток - это мосты между Россией и другими странами и континентами. Так, например, через Арктическое побережье лежит перспективный трансполярный авиамост между Америкой и Азией, а Дальневосточное побережье с учетом Курил и Сахалина – это выход в Тихий океан к Азиатско-тихоокеанскому региону, в первую очередь зимой, когда Охотское море замерзает [109].

Несмотря на такую значимость и необходимость сохранения и развития, государство в начале 90-х гг. XX века как будто потеряло всякий интерес к 2/3 своей территории. Установленные еще при СССР льготы и надбавки утратили свою стимулирующую функцию. В результате начался широкомасштабный процесс миграции населения с Севера, в том числе с Азиатского. Так, за период с 1989 г. по 2002 г. Азиатский Север покинуло около 600 тыс. чел. Этот интерес невелик и сейчас, если судить по уровню жизни населения некоторых северных регионов, в частности Магаданской области [17]. Однако в настоящее время в России есть и успешно развивающиеся северные регионы, например, Сахалинская область (благодаря освоению нефтяных и газовых месторождений на шельфе). Хотя объективно регион имеет ряд неблагоприятных характеристик присущих всем северным регионам, обусловленных его расположением, природно-климатическими условиями и историей развития.

Зона Севера (Европейский Север и Азиатский Север) – это территории, расположенные в северной зоне с неблагоприятным климатом, распространением вечной мерзлоты, большой удаленностью от основных экономических и культурных центров, с высокими транспортными издержками, высокой стоимостью жизни, более высокой стоимостью производства и строительства, экологической уязвимостью. Как пишет В.В. Фаузер: «... корень проблемы Севера: низкая производительность труда, высокие затраты и привычка брать не умением, а числом» [135]. Север рассматривается как проблемная зона в работах таких авторов как Гальцева Н.В. [16], Гранберг А. Г. [22, 95], Лаженцев В.Н. [90, 106-108], Пилясов А.Н. [71], Фаузер В.В. [134, 135], а также в Доктрине регионального развития Российской Федерации [27].

Ареалы расселения на Азиатском Севере носят очаговый характер, их связывает плохое транспортное сообщение и слабые миграционные контакты. На Севере высок уровень городского населения. Высокая миграционная подвижность поддерживает его возрастную

структурой достаточно молодой, поэтому здесь выше, чем в целом по России доля трудоспособного населения. Важной особенностью миграции северян является слабый миграционный обмен населением между соседними регионами. Конечным пунктом прибытия выступают регионы, не граничащие с Севером. Средняя продолжительность жизни на севере ниже среднероссийских показателей.

Как в советское время, так и на современном этапе северные регионы России прочно заняли свое особое место в типологиях регионов России.

Например, осуществляя типологизацию экономических районов СССР Колосовский Н. Н., выделяя 5 типов районов, к отдельному типу относит регионы «северной индустрии», в число которых попадают Магаданская область и другие северные регионы ДФО. Коренев А.М., выделяя 3 типа районов, Дальневосточный район (как район, содержащий в себе Зоны Севера, к числу которых относится и Магаданская область) относит к 1 типу – районам богатым ископаемыми и др. природными ресурсами, но имеющими ограниченные трудовые ресурсы. Кистанов В.В. по общим условиям и особенностям специализации и комплексного развития весь Дальневосточный район, включая его северные территории, относит к низшим экономическим районам, характеризующимся пионерным характером освоения и высоким показателем общепромышленной специализации. Миронова Е.В. по степени освоенности территории и уровню развития производства относит северные регионы ДФО к среднему типу районов с низкой плотностью населения. Е.Е. Лейзерович, применив в типологии такие характеристики как уровень и степень освоенности территории, хозяйственная специализация, внутренняя транспортная организация (с учетом доминирующих характеристик), относит северные регионы ДФО к группе А – наименее заселенным и наименее освоенным сельским хозяйством территориям дисперсного освоения. Дмитриева О.Г., проводя типологическую классификацию регионов бывшего СССР (по 87 мезорегионам) по уровню качества жизни и уровню экономического развития в рамках нового в то время направления «региональная диагностика», отнесла весь Дальний Восток к 7-му «Особому типу регионов» – поскольку именно в этих регионах наблюдались относительно высокие значения индексов экономического развития при высоких производственных и непроизводственных капитальных и текущих затратах [29].

Таким образом, северные регионы ДФО (в том числе Магаданская область) в советское время – это территории «северной индустрии» пионерного дисперсного характера освоения, богатые природными ресурсами, наименее заселенные и имеющие ограниченные трудовые ресурсы, средние по уровню развития производства и наименее освоенные сельским хозяйством.

В начале 90-х гг. Экспертный институт (Россия) и Центр по изучению России и Восточной Европы Бирмингемского университета (Великобритания) в рамках программы TACIS «Экономические реформы в России: региональный аспект» среди 8 модельных типов регионов (анализ социально-экономического положения по 6 направлениям) в отдельный тип выделили «отдаленные северные и восточные регионы», в число которых вошли все северные регионы Дальнего Востока. Анализируя показатели, фиксирующие глубину кризисного спада промышленного производства в 90-х гг. XX века, в типологии предложенной В. May и В. Ступиным северные регионы ДФО попадают в 4 группу из 5 под практическим аналогичным названием «северные территории и удаленные территории Дальнего Востока» [21].

А.И. Трейвиш и Т.Г. Нефедова, выстраивая свою типологию с учетом таких критериев как спад промышленного производства, темпы относительного обнищания, сальдо миграции и уровень безработицы, и выделяя 2 основных типа территории (кризисные и относительно благополучные), относят в целом северные регионы и Магаданскую область в частности к кризисным регионам к подтипу «нищающие окраины» (помимо северных регионов в группу входят этнические, кавказские, а также просто периферийные регионы), без группировки регионов по причине такого «нищания» [29].

Исследователи Института экономики переходного периода (Б. Бутс и др.), оценивая регионы по показателям, определяющим экономический потенциал, уровень жизни населения и уровень инвестиционной активности, в конце 90-х гг. XX века выделили 7 типов регионов. При этом такие северные регионы ДФО как Магаданская область и Камчатский край отнесены к числу «бедных потребителей» - преимущественно бедных регионов с низким (или снижающимся) уровнем жизни населения, не обладающих богатыми природными ресурсами. К числу этой группы отнесены также аграрные и узкоспециализированные районы Европейской части России (н-р, Ставропольский край, Ивановская область) и регионы Сибири [11]. Однако, называть Магаданскую, Новосибирскую области, Камчатский край регионами, не обладающими богатыми природными ресурсами, крайне трудно. Это вызывает сомнения в объективности типологии.

К группе «депрессивных регионов», «условно депрессивных» относятся северные регионы ДФО как в типологиях отдельных исследователей (групп исследователей), так и в типологиях государственных институтов. Так, в начале 2007 г. Министерство регионального развития РФ разработало новый подход к типологии регионов РФ на основе «Концепции стратегии социально-экономического развития РФ». Все субъекты РФ объединены в 3 основных типа (проанализированы данные 1998 г. и 2006 г.), включающих по 2 подтипа и особый внесистемный тип по основанию развития и по степени включенности в глобальные процессы развития. Так, в группу «регионы-локомотивы роста» не попал ни один из регионов ДФО. В

группу «опорные регионы» попали Сахалинская область, Республика Саха (Якутия), Приморский и Хабаровский край. В группу «депрессивных регионов», характеризующихся низким уровнем жизни населения, устаревшей технологической базой, недостаточным рыночным позиционированием и дефицитом кадров, вошли Амурская область, Магаданская область, Чукотский автономный округ и Камчатский край [42].

А.О. Полынев (Совет по изучению производительных сил - СОПС) выделил 5 групп регионов по уровню социально-экономического потенциала и по уровню общей конкурентоспособности, а также 5 условных зон, и соответствующих им типов российских регионов, не образующих в совокупности компактную территорию и имеющих очаговый характер. Так, Магаданская область как представитель северо-восточных депрессивных регионов была отнесена им к группе субъектов РФ с низкими оценками конкурентоспособности экономики при сравнительно высоких уровнях обеспеченности социально-экономическим потенциалом под названием «неадекватно проблемная зона» [72].

Прочные позиции заняли северные регионы ДФО в российских типологиях проблемных регионов. Так, в программе Правительства РФ «Реформы и развитие российской экономики в 1995-1997 годах» большая часть северных регионов ДФО, в том числе и Магаданская область, попали во 2 группу проблемных регионов (всего 4) – депрессивные регионы. Это территории, обладающие достаточным экономическим потенциалом, но переживающие структурный кризис, в результате чего происходит устойчивое снижение объемов производства и реальных доходов населения, растет безработица. Определяющим показателем отнесения к той или иной группе стал показатель спада производства [79].

Коллектив авторов под руководством А.Г. Гранберга (в том числе И.М. Бусыгина, С.С. Артоболевский, В.Н. Лексин, А.Н. Швецов, А.О. Полынев), используя методику СОПСа (по 40 индикаторам, сведенным в 9 блоков), по степени остроты (кризисности) важнейших проблем выделил 4 кризисных пояса (в том числе Восточный, в который вошли северные регионы ДФО) и 5 типов проблемных регионов, причем отдельным 4 типом является тип «Зоны Севера». Региональные типологии, разрабатываемые в СОПСе, ориентированы на выработку механизмов региональной политики. Основная типология СОПС имеет три измерения: уровень социально-экономического развития, динамичность развития и природно-географические условия. В настоящее время в современной России СОПС выделяет три главных типа проблемных регионов, по отношению к которым целесообразно применять особые методы регулирования: отсталые, депрессивные, кризисные. А. Г. Гранберг добавляет к числу проблемных приграничные регионы, зоны Севера и Свободные экономические зоны. Следуя этой методике, например, Республика Саха (Якутия), Сахалинская область, Камчатский край, Магаданская область, Чукотский автономный округ являются представителями северных

регионов, а, например, Магаданская область представителем одновременно двух проблемных типов регионов – северных и депрессивных [95].

В 2000 г. Э.Л. Файбусович опубликовал типологию, в которой выявил 3 типа регионов с максимально обостренными проблемами, требующими помочь государства в первую очередь. Регионы европейского севера и Дальнего Востока (за исключением Приморского края) вошли в 3-й тип проблемных регионов – регионы нового освоения с экстремальными природными условиями, часто сочетающимися с неудобным экономико-географическим положением. Как пишет автор, в таких регионах в связи с сокращением спроса на продукцию ставших неконкурентными регионаобразующих отраслей возникло «индустриальное» перенаселение. Прирост населения сменился мощным оттоком. Возникла ситуация, в которой развитие замещающих производств стало невозможно в силу экстремальных природных условий и удаленности от главной полосы расселения. При этом большинство показателей в регионе еще остаются на удовлетворительном уровне [132].

В макет-проекте Доктрины регионального развития Российской Федерации (2009 год) *под категорией проблемных регионов* попадают территории, где темпы, масштабы и длительность постсоветского кризисного спада производства, снижения уровня жизни и нарастание других негативных тенденций выше как общероссийских, так и средних по группе схожих территорий. При этом у проблемных регионов отсутствуют ресурсы, условия и стимулы самостоятельного территориального развития по объективным экономическим, социальным и экологическим основаниям. К числу проблемных регионов Доктрина относит: весь Дальний Восток, Кавказ, северные территории, депрессивные регионы [27].

В.П. Самарина, рассмотрев методологии идентификации депрессивных регионов, используемые в 90-х гг. учеными из ИЭиОПП СО РАН, исследователями Международной академии регионального развития и сотрудничества, А. Г. Гранбергом и А. А. Вяльдиной, предложила собственную методику, позволяющую количественно оценить неравномерность социально-экономического развития регионов. Она проанализировала характеристики социально-экономического развития регионов по четырем основным блокам: производственному, ресурсно-инфраструктурному, социальному и экологическому, разработав для каждого блока соответствующие критерии проблемности. Такое ранжирование позволило ей выявить производственную, ресурсно-инфраструктурную, социальную и экологическую мишени развития. Анализ динамики социально-экономического развития проблемных регионов в межкризисный период (1998-2008 гг.) показал, что, несмотря на успехи российской экономики в целом, в большинстве проблемных регионов не была создана производственная, ресурсно-инфраструктурная и социальная база социально-экономического развития. В результате количество проблемных регионов не сократилось, а наоборот, неравномерность

социально-экономического развития регионов заметно увеличилась. Сочетание четырех критериев проблемности дало возможность распределить все субъекты Российской Федерации по пяти основным группам.

В целом оценивая ситуацию в Дальневосточном экономическом районе, В.П. Самарина считает, что такие регионы нуждаются в особой государственной поддержке, и отмечает наличие в регионах Дальневосточного экономического района существенных объективных проблем геополитического характера. Наименьшее количество проблем ею выявлено в таких северных регионах ДФО как Республика Саха (Якутия) и Сахалинская область, наибольшее – в Магаданской области, Камчатском крае, Чукотском автономном округе. З последних региона отнесены ею к числу депрессивных и кризисных регионов с проблемами различного генезиса (III и IV группы). Она пишет, что регионы III и IV типов нуждаются в особой поддержке государства и наиболее пристальном внимании со стороны всех структур власти [105].

Магаданская область подробно рассмотрена в исследованиях Гальцевой Н.В., посвященных проблеме влияния возраста структуры экономики на региональное развитие [16]. Гальцева Н. В. относит Магаданскую область к подгруппе монопрофильных старопромышленных регионов ресурсной специализации. В основу ее исследования положена методика СОПСа (А. Г. Гранберга, А.С. Артоболевского и др.). Анализ проведен в четыре этапа, на каждом из которых оценивался свой комплекс показателей, позволяющий отнести регион к определенной группе по производственной специализации, динамике экономических и социальных показателей, уровню финансовой обеспеченности и роли региона в экономике страны. Диагностика была проведена для 28 регионов с использованием показателей за период 2000-2007 гг. Гальцева Н. В. показала, что «усиление депрессивности с возрастом экономики особенно проявилось в Магаданской области – самом проблемном регионе не только по типу динамики развития, но и по уровню социально-экономических показателей, единственном из рассмотренных старопромышленных регионов, имеющим спад промышленного производства в условиях благоприятной макроэкономической ситуации».

Есть работы, в которых северные территории и сообщества рассматриваются отдельно. Так, в начале 21 века, взяв за основу концепцию Дж. Фридмена «центр – периферия», А.Н. Пилясов определил 4 типа северных периферийных сообществ: 1 – ресурсные поселения, 2 – малые моносервисные поселки, 3 – национальные села, 4 – агропромысловыесела. Как отмечает А.Н. Пилясов, «для Магаданской области характерен 1 тип сообществ ресурсных поселений, без социальной укорененности, ввиду сравнительно короткого срока освоения и нестабильности сообщества [71].

В 2009 г. коллективом авторов Коми научного центра УрО РАН была опубликована работа (ответственный редактор В.В. Фаузер), в которой прослежена макроэкономическая

динамика северных регионов России. По уровню экономического развития исследователи выделили 4 группы регионов (высокоразвитые, развитые, менее развитые и проблемные), а также 4 кластера северных регионов по уровню научно-инновационного потенциала. По результатам 2006 года по уровню экономического развития Чукотский и Корякский автономные округа попали в 3 кластер – регионы с уровнем экономического развития ниже среднего, Республика Саха (Якутия), Камчатская, Сахалинская и Магаданская области – во 2 кластер – регионы на среднем и выше среднего уровне социально-экономического развития. По уровню научно-инновационного потенциала положение в северных регионах обстояло хуже. Так Чукотский и Корякский автономные округа, а также Сахалинская область в 2006 году находились в кластере 4 – регионы с низким уровнем научно-инновационного потенциала. Магаданская и Камчатская области – в 3 кластере – регионы с уровнем научно-инновационного потенциала ниже среднего. Регионы этого кластера отличаются самыми высокими показателями внутренних затрат на исследования и разработки, а также численности занятых исследованиями и разработками среди всех регионов Севера. Как отмечают исследователи, нахождение этих регионов в 3 кластере объясняется низкими показателями по подготовке научных кадров и, особенно, по инновационному потенциалу. Самые лучшие позиции из всех северных регионов ДФО имеет Республика Саха (Якутия) – 2 кластер – регионы со средним уровнем научно-инновационного потенциала [58].

Таким образом, северные регионы ДФО как представители регионов Азиатского Севера в российских типологиях конца XX в. – начала XI в. чаще всего рассматриваются как проблемные регионы с разной степенью проблемности. Но стабильно авторами выделяется группа наиболее проблемных северных регионов ДФО, к числу которых относят Магаданскую область, Камчатский край и Чукотский автономный округ. Однако существование в настоящее время успешных северных регионов говорит нам о том, что объяснением проблемности является в первую очередь депрессивный характер развития территорий, а не «северность» как таковая.

В теории региональной экономики большинство исследователей (Гранберг А. Г., Куперштог В. Л., Лексин В. Н., В.П. Самарина, А. Н. Швецов и др.) к проблемным регионам относят территории с особыми аномалиями в развитии, выделяя среди них экономические, geopolитические, этнические и экологические. Как отмечает А. Г. Гранберг, «такое понимание «проблемности» общепринято в региональной политике европейских стран и наднациональной политике ЕС». По мнению А. Г. Гранберга целесообразно различать два основных подхода к проблемному районированию [95]:

1. Оценка регионов по степени остроты (кризисности) важнейших проблем на основе системы индикаторов. При этом кризисными считаются территории, подвергшиеся

разрушительному воздействию природных и техногенных катастроф; регионы широкомасштабных общественно-политических конфликтов, вызывающих разрушение накопленного экономического потенциала и значительную вынужденную эмиграцию населения; регионы, в которых глубина экономического кризиса может вызвать необратимые социальные и политические деформации.

2. Типологизация по основополагающим проблемам. Подход ориентирован на политику целенаправленного оздоровления регионов.

Целесообразность существования двух подходов очевидна. Выявление в рамках первого подхода острокризисных проблемных регионов обусловлено необходимостью чрезвычайно быстрого реагирования на возникшую кризисную ситуацию в регионе. То есть времени для разработки региональной политики на первом этапе преодоления возникшего кризиса просто нет. Реакция на катастрофу, конфликт должна быть молниеносной. Программа действий на первом этапе носит экстренный характер, и только после того, как эпицентр кризиса пройден, есть возможность построения более долгосрочного плана выхода из кризисной ситуации.

Второй подход основан на возможности выработки превентивных мер. Поскольку эпицентр кризиса в регионе еще не достигнут, но может быть спрогнозирован, есть еще время для изучения регионального процесса и принятия долгосрочной программы решения проблемы в рамках государственной региональной политики.

Можно сказать, что в некоторых случаях целесообразно последовательное применение двух методов. В первую очередь выявляются острокризисные проблемные регионы, для которых принимаются чрезвычайные меры, во вторую очередь – группируются кризисные и потенциально кризисные по источнику проблем и характеру превентивных мероприятий для поэтапной реализации региональной экономической политики.

Таким образом, доказано, что понятие проблемных регионов устойчиво применяется как в теории, так и в практике государственной региональной политики. Все исследователи проблемных регионов сходятся во мнении, что такие регионы требуют особой региональной политики и активной поддержки со стороны государства.

Проведем диагностику социально-экономического положения регионов Дальневосточного федерального округа за период с 1990 г. по состоянию на 01.01.2013 г. (*1 этап предложенной научной концепции*). За основу автором принята методика СОПСа как одна из самых фундаментальных и цитируемых, а также опыт Н.В. Гальцевой в ее апробации при оценке социально-экономического положения старо-промышленных регионов за период 2000-2007 гг. [16].

2.3. Типы развития дальневосточных регионов России и специфика функционирования их жилищных рынков на примере депрессивных северных депрессивных регионов ДФО

Первый этап изучения – распределение регионов ДФО на группы по их производственной специализации и степени диверсификации промышленности. Согласно методике СОПСа регион относится к группе монопрофильных, если отдельная отрасль формирует около 50% и более объема промышленного производства. В результате монопрофильными являются 4 региона ДФО, из них 3 специализируются на добыче полезных ископаемых, а 1 – на рыбодобыче и рыбопереработке. Все 4 региона относятся к группе северных регионов ресурсной специализации (табл. 8).

Таблица 8. Распределение регионов ДФО по производственной специализации⁴

Регионы ДФО	ТЭК	Металлургический комплекс	Машиностроение и ВПК	Химико-лесной комплекс	Легкая и пищевая промышленность	Промышленность строительных материалов	Итого специализаций
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Саха (Якутия)	1	1					2
Камчатский край					1		1
Приморский край		1	1		1	1	4
Хабаровский край		1	1	1	1		4
Амурская область	1	1			1		3
Магаданская область		1					1
Сахалинская область	1						1
ЕАО					1	1	2
ЧАО		1					1

Второй этап изучения – классификация регионов ДФО по уровню социально-экономического развития. Оценка производится на основании официальной статистической информации [38, 65, 68, 87, 111, 148, 165-172, 176, 177] по следующим направлениям: динамика промышленного производства, ситуация в социальной сфере.

Динамика промышленного производства оценивается по двум показателям: индексу промышленного производства (ИПП) и тенденции данного показателя за анализируемый период. По состоянию на 01.01.2013 г. объемы промышленного производства в России еще не достигли значений 1990 г. и составили 88% от объемов базового периода. Прослеживаются периоды как снижения, так и роста показателя, которые связаны в первую очередь с периодами

⁴ Информация о социально-экономическом развитии регионов получена с официальных сайтов правительства и администраций рассматриваемых регионов [38, 65, 68, 87, 111, 148, 165-172, 176, 177]

экономических кризисов в стране (табл. 1 прил. 2). Ситуация в регионах ДФО разная: есть регионы как достигшие объемов производства 1990 г., так и не достигшие показателя производства базового периода.

Поскольку ИПП России меньше 1, то при оценке индикаторов промышленного производства за период 1990-2012 гг. мы приняли следующие критерии: если темпы роста промышленного производства в регионе достигли уровня 1990 г. – регион отнесен к благополучным; если темпы роста промышленного производства в регионе не достигли уровня 1990 г., но достигли уровня среднероссийского показателя – регион отнесен к относительно благополучным; если объемы промышленного производства не растут относительно 1990 г. или снизились в диапазоне до 8% - к депрессивным, если более 8% - к кризисным.

В категорию благополучных попали 3 региона: Республика Саха (Якутия), Приморский край и Сахалинская область. Чукотский автономный округ отнесен к относительно благополучным регионам. Остальные регионы оказались в числе кризисных (табл. 9).

Таблица 9. Оценка динамики промышленного производства регионов ДФО

на начало 2013 г. (базовый год 1990 г., прил. 2 табл. 2)

Субъект Федерации	ИПП (2013 г. к 1990 г.)	ИПП в сравнении со среднероссийским значением	Тенденция роста производства за последние пять лет (2008-2013 гг.)	Оценка экономического положения
1	2	3	4	5
РФ	0,88	1	-	-
Республика Саха (Якутия)	1,30	1,47	нет четко выраженной тенденции	благополучное
Камчатский край	0,52	0,59	нет четко выраженной тенденции	кризисный
Приморский край	1,22	1,38	нет четко выраженной тенденции	благополучное
Хабаровский край	0,65	0,74	нет четко выраженной тенденции	кризисный
Амурская область	0,68	0,77	нет четко выраженной тенденции	кризисный
Магаданская область	0,66	0,74	нет четко выраженной тенденции	кризисный
Сахалинская область	3,05	3,46	нет четко выраженной тенденции	благополучное
ЕАО	0,24	0,27	нет четко выраженной тенденции	кризисный
Чукотский автономный округ	0,92	1,04	нет четко выраженной тенденции	относительно благополучное

Ситуация в социальной сфере оценивается по двум направлениям – уровню жизни населения в регионе и состоянию рынка труда (табл. 10). Основными показателями, которые

использовались в методике СОПСа, были: для характеристики уровня жизни – показатель «доля населения с доходами ниже прожиточного минимума» в сравнении со среднероссийским значением (показатель ниже среднероссийского – регион благополучный, выше до 7,7% - регион неблагополучный, выше 7,7% - кризисный), для характеристики рынка труда – уровень зарегистрированной безработицы в сравнении со среднероссийским значением (показатель ниже среднероссийского – регион благополучный, выше до 1% - регион неблагополучный, выше 1% - кризисный).

Таблица 10. Сравнительная оценка социальной ситуации в регионах ДФО

Субъект Федерации	Доля населения с денежными доходами ниже ПМ, в %*			Уровень зарегистрированной безработицы, в %**			Оценка социальной ситуации
	2012 г.	отн. среднеросс. уровня	№ группы	2012 г.	отн. среднеросс. уровня	№ группы	
1	3	4	5	7	8	9	10
РФ	10,9	-	-	1,4	-	-	-
Республика Саха (Якутия)	16,9	+ 6	2	1,8	+ 0,4	2	неблагополучный
Камчатский край	18	+ 7,1	2	2,2	+ 0,8	2	неблагополучный
Приморский край	14,6	+ 3,7	2	1,7	+ 0,3	2	неблагополучный
Хабаровский край	14,3	+ 3,4	2	2	+ 0,6	2	неблагополучный
Амурская область	16,4	+ 5,5	2	3,4	+ 2,0	3	кризисное
Магаданская область	11,3	+ 0,4	2	1,6	+ 0,2	2	неблагополучный
Сахалинская область	11,4	+ 0,5	2	0,8	- 0,6	1	благополучный
ЕАО	19,3	+ 8,4	3	1,2	- 0,2	1	неблагополучный
ЧАО	7,9	- 2,1	1	2,5	+ 1,1	3	неблагополучный

* Группа №1 – менее 10,9%, группа №2 – от 10,9 до 18,6%, группа №3 – выше 18,6%.

** Группа №1 – менее 1,4%, группа №2 – от 1,4 до 2,4%, группа №3 – выше 2,4%.

Итоговая оценкадается по сумме двух показателей. Имеют проблемы в социальной сфере 8 из 9 регионов ДФО, только в Сахалинской области социальная ситуация благополучная.

На третьем этапе диагностики оценивается финансовое положение региона, которое по методике СОПСа характеризуется суммой из 5 показателей: налоговых поступлений в консолидированный бюджет региона; прибыли, остающейся в распоряжении предприятий; амортизационных отчислений; внебюджетных доходов; налоговых поступлений из региона в федеральный бюджет. Поскольку собрать данные по всем перечисленным показателям не представляется возможным, был использован опыт апробации методики СОПСа

Гальцевой Н. В., которая провела оценку финансового состояния СПР по уровню дотационности региональных бюджетов. В зависимости от доли собственных доходов в доходах консолидированного бюджета регионы отнесены к группам: на уровне среднероссийского показателя и выше – хорошее финансовое состояние, от 0,8 до 0,99 среднероссийского уровня – среднее, менее 0,8 среднероссийского уровня – плохое (табл. 11).

Таблица 11. Доля собственных доходов в доходах бюджета регионов ДФО

Регион ДФО	Доля собственных доходов региона в доходах консолидированного бюджета		Оценка финансового состояния
	в %	по отношению к среднероссийскому значению	
1	2	3	4
Среднероссийский показатель	75	-	-
Республика Саха (Якутия)	53	0,71	плохое
Камчатский край	27	0,36	плохое
Приморский край	67	0,88	среднее
Хабаровский край	70	0,93	среднее
Амурская область	60	0,80	среднее
Магаданская область	49	0,65	плохое
Сахалинская область	88	1,16	хорошее
ЕАО	39	0,52	плохое
ЧАО	59	0,79	плохое

Только один регион ДФО вошел в число регионов с хорошим финансовым состоянием, это Сахалинская область как регион, специализирующийся на добыче нефти и газа. Приморский край, Хабаровский край и Амурская область вошли в группу регионов со средним финансовым состоянием. Якутия, Камчатка, Магаданская область, Еврейская автономная область и Чукотский автономный округ попали в группу регионов с плохим финансовым положением.

На 4-ом этапе диагностики определяется роль региона в экономике государства и потенциал его социально-экономического развития. Согласно значимости региона для экономики страны и его потенциала определяются: комплекс мер по реструктуризации экономики, масштабы и очередность государственной финансовой поддержки.

В целом все регионы ДФО являются зоной стратегических интересов России, что четко обозначено в государственной программе Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона»⁵. Важное значение регионов обусловлено, во-первых, богатой ресурсной составляющей, освоение которой имеет огромное значение для

⁵ Распоряжение Правительства РФ от 29.03.2013 N 466-р об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Дальнего Востока и Байкальского региона» – Электрон. дан. – http://consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144415/?frame=1

России. В частности, Магаданская область как представитель северных регионов до сих пор остается одним из основных производителей золота (входит в шестерку крупнейших в России), является лидером по добыче серебра в РФ. Во-вторых, местоположением дальневосточных регионов – удаленность от центра, приграничное положение, близость стран Азиатско-тихоокеанского региона (АТР), которое открывает перспективы взаимовыгодного сотрудничества со странами АТР, а также выход к Северному морскому пути (СМП) как основной транспортной артерии арктической зоны.

В таблице 12 представлен обобщенный результат диагностики. Представителями дальневосточных регионов с хорошим и средним социально-экономическим положением стали Сахалинская область и Приморский край соответственно. В группу регионов с социально-экономическим положением ниже среднего попали 3 региона - Республика Саха (Якутия), Хабаровский край, Амурская область. В группу регионов с плохим социально-экономическим положением попали 4 региона - Камчатский край, Магаданская область, Чукотский автономный округ и Еврейская автономная область. Необходимо отметить, что 3 региона из 4-х - это северные регионы.

Определим тип проблемности регионов, вошедших в группу регионов ДФО с плохим социально-экономическим положением. Воспользуемся типологией проблемных регионов с точки зрения политики целенаправленного оздоровления регионов, согласно которой главными типами проблемных регионов являются: отсталые (слаборазвитые) и депрессивные [95, с. 59].

К отсталым (слаборазвитым) регионам принято относить регионы, имеющие традиционно низкий уровень жизни по сравнению с основной массой регионов страны. Значительная часть регионов данной группы находится в состоянии длительного застоя. Для них характерны низкая интенсивность хозяйственной деятельности, малодиверсифицированная отраслевая структура промышленности, слабый научно-технический потенциал, малоразвитая социальная сфера. Для выделения отсталых регионов применяется ряд количественных критериев. Например, ВРП на душу населения, среднедушевые доходы населения. Величина этих показателей соотносится со среднероссийскими значениями и/или со средними значениями показателей по округу [95, с. 60].

Таблица 12. Обобщенная оценка социально-экономического положения регионов ДФО на основе методики СОПСа

Наименование региона	монопрофильный или многопрофильный	отрасли специализации (ресурсные, обрабатывающие)	Положение в производственной сфере	Положение в социальной сфере	Бюджетная обеспеченность	Обобщенная оценка
1	2	3	4	5	6	7
Республика Саха (Якутия)*	много	Рес/Об	благополучное	неблагополучный	плохое	ниже среднего
Камчатский край*	моно	Рес	кризисное	неблагополучный	плохое	плохое
Приморский край	много	Рес/Об	благополучное	неблагополучный	среднее	среднее
Хабаровский край	много	Рес/Об	кризисное	неблагополучный	среднее	ниже среднего
Амурская область	много	Рес/Об	кризисное	неблагополучный	среднее	ниже среднего
Магаданская область*	моно	Рес	кризисное	неблагополучный	плохое	плохое
Сахалинская область*	моно	Рес	благополучное	благополучный	хорошее	хорошее
ЕАО	много	Рес/Об	кризисное	неблагополучный	плохое	плохое
ЧАО*	моно	Рес	относительно благополучное	неблагополучный	плохое	плохое

*) районы Крайнего Севера

К категории депрессивных можно относить территории по двум критериям. Во-первых, если темпы, масштабы и длительность спада производства, снижения уровня жизни и нарастания других негативных тенденций в экономике, социальной сфере и в экологии в этих территорий выше как общероссийских, так и средних в группе схожих территорий. Во-вторых, если по экономическим, социальным и экологическим основаниям там отсутствуют условия и стимулы самостоятельного территориального развития, то есть если соответствующие территории не могут рассчитывать на саморазрешение депрессивных ситуаций и нуждаются в чрезвычайной и специально организуемой поддержке [55, с. 225].

Депрессивные регионы принципиально отличаются от отсталых тем, что при более низких, чем в среднем по стране, современных социально-экономических показателях в прошлом эти регионы были развитыми, а по некоторым производствам занимали ведущие места в стране [22, с. 327]. Однако по различным основаниям на этих территориях перестали действовать условия и стимулы развития. Вследствие того, что раннее такие регионы проявляли все признаки «сильных» и стабильно развивающихся территорий, то они накопили значительный материальный капитал (развитую промышленную базу) и нематериальный капитал (наличие квалифицированной рабочей силы, относительно высокий уровень развития науки, культуры, образования). В отличие от них, «отсталые» регионы, как правило, такой базы не имеют [105, с. 74-75]. В таблице 13 и на рисунке 4 представлено сравнение регионов ДФО по уровню среднедушевых доходов населения в 1990 г. и на начало 2013 г.

Таблица 13. Сравнение развития регионов ДФО по уровню доходов населения

	Среднедушевые доходы населения, в руб./чел.					
	1990	РФ	Место в ДФО	2013	РФ	Место в ДФО
1	2	3	4	5	6	7
Российская Федерация	217,00	100%	-	23 058,00	100%	-
ДФО	353,33	163%	-	25 326,00	- 110%	-
Республика Саха (Якутия)	351,00	162%	3	28 457,00	123%	5
Камчатский край	396,00	182%	2	31 482,00	137%	3
Приморский край	245,00	113%	6	21 300,00	92%	8
Хабаровский край	282,00	130%	5	25 649,00	111%	6
Амурская область	243,00	112%	6	21 469,00	93%	7
Магаданская область	631,00	291%	1	36 576,00	159%	2
Сахалинская область	328,00	151%	4	33 459,00	145%	4
Еврейская автономная область	248,00	114%	6	18 151,00	79%	9
Чукотский автономный округ	631,00	291%	1	47 857,00	208%	1

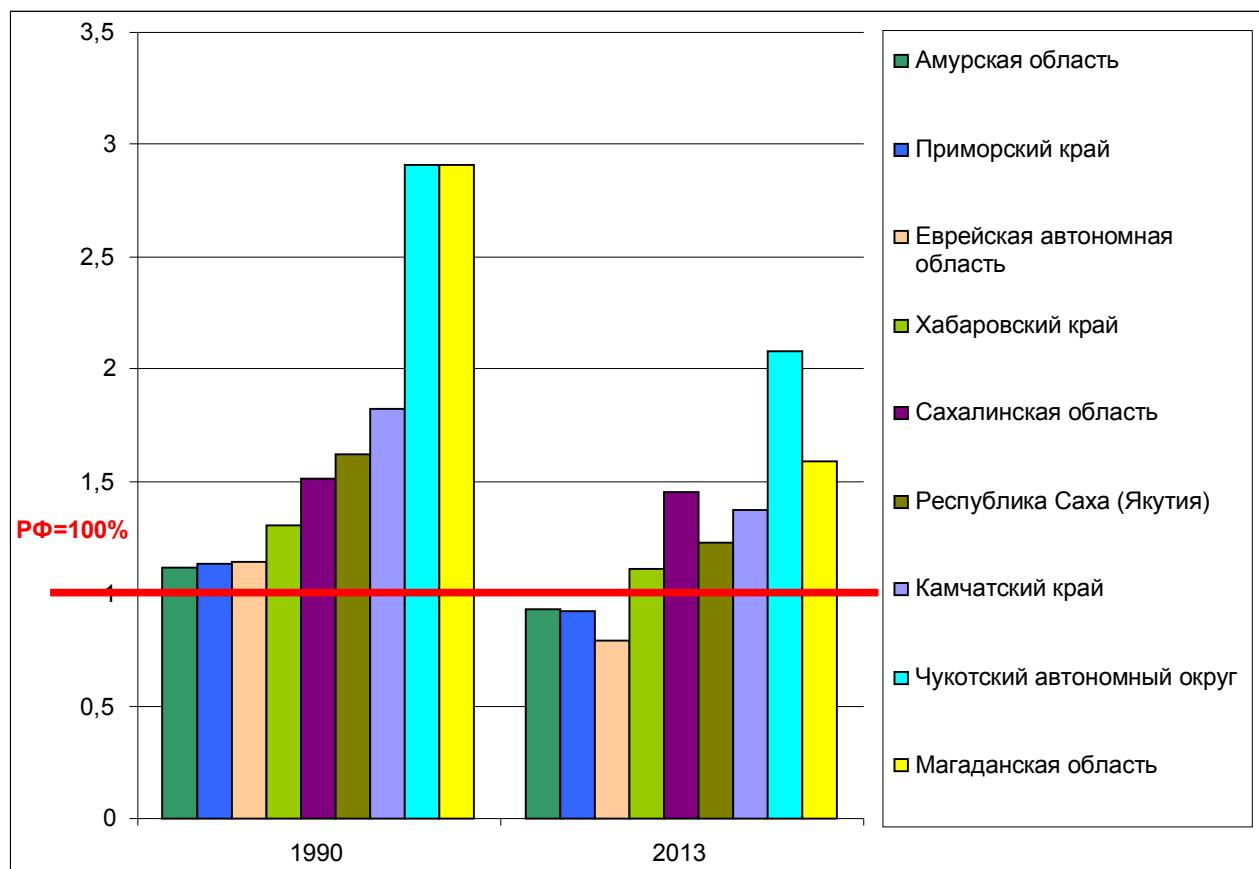


Рисунок 4. Сравнение развития регионов ДФО по уровню доходов населения

Еврейская автономная область как в 1990 г., так и 2013 г. находится на последнем месте в ДФО по уровню доходов населения. Это является доказательством того, что типом проблемности этого региона является слаборазвитость, что объясняется ее аграрной специализацией. В доперестроечный период она снабжала Хабаровский край пищевыми продуктами растительного и животного происхождения [56, С. 47-49]. Аграрный сектор экономики и сейчас является дотационным в России, что не позволяет региону в сегодняшних условиях повысить свои показатели. Поэтому в данном диссертационном исследовании Еврейская АО отнесена автором к группе отсталых регионов.

Чукотский автономный округ продолжает занимать лидирующее место по доходам в ДФО, а вот Камчатский край и Магаданская область, хотя и держат второе и третье место существенно сдали позиции по отношению к среднероссийскому показателю. Этот парадокс «высоких среднедушевых доходов на фоне среднероссийского уровня» объясняется в первую очередь действующей на территориях северных регионов системы коэффициентов и надбавок. Так на Чукотке его общий размер составляет 3,0, в Магаданской области – 2,5, на Камчатке – от 2,4 до 2,6. Система северных коэффициентов и надбавок была запущена еще в советское время и была призвана компенсировать тяжелые климатические условия жизни и работы на Севере, а

также стимулировать приток населения в северные регионы. Однако в настоящее время существующая система коэффициентов и надбавок стала неэффективной. Доказательством этому может служить изменение покупательной способности (количество прожиточных минимумов) среднедушевых доходов в 1990 г. и на начало 2013 г. (табл. 14)

Таблица 14. Сравнение покупательной способности проблемных регионов
ДФО в 1990 г. и в 2013 г.

Регионы России	1990	2012	2012/1990
1	2	3	4
Российская Федерация	2,2	3,6	162%
Камчатский край	4,1	2,4	60%
Магаданская область	6,5	3,4	53%
Еврейская автономная область	2,6	2,4	91%
Чукотский автономный округ	6,5	3,9	61%

На фоне роста покупательной способности в России (162%) наши «успешные» по показателю среднедушевого дохода проблемные регионы выглядят «бледно». Так, в Магаданской области покупательная способность снизилась почти в 2 раза, на Чукотке и в Камчатском крае на 39% и 40% соответственно, что обуславливает отнесение их на основании социальных показателей по типу проблемности к депрессивным регионам. В Еврейской автономной области покупательная способность снизилась очень незначительно, что еще раз подтверждает, что источник ее проблемности в сохранившейся слаборазвитости региона.

Результирующими показателями уровня жизни в регионе, а также его привлекательности для населения являются ожидаемая продолжительность жизни при рождении, коэффициент миграционного прироста и изменение численности населения в регионе [17]. Все дальневосточные регионы по значению вышеназванных показателей отстают от среднероссийских (табл. 15). Однако именно в регионах ДФО, попавших в группу регионов с плохим социально-экономическим положением (проблемных), ситуация наиболее острая. Особенно в Камчатском крае, Магаданской области и Чукотском автономном округе.

Так, наименьшее значение ожидаемой продолжительности жизни при рождении и максимальный коэффициент миграционной убыли населения демонстрируют Чукотский автономный округ, Еврейская автономная область и Магаданская область. И, хотя Камчатский край из всех регионов ДФО по состоянию на начало 2013 г. имеет наименьшее значение коэффициента миграционной убыли на 10000 человек населения, по значению общего уменьшения численности населения по сравнению с 1990 г. Камчатка наряду с Магаданской областью, Еврейской автономной областью и Чукотским автономным округом входит в число абсолютных лидеров.

Таблица 15. Показатели уровня жизни населения в РФ и регионах ДФО
по состоянию на 01.01.2013 г.

	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении		Коэффициент миграционного прироста (убыли) чел./на 10 000 человек населения	Уменьшение численности населения региона по сравнению с 1990 г.
	лет	по отношению к среднероссийскому показателю		
1	2	3	4	5
Российская Федерация	70,2	-	21	-3%
Республика Саха (Якутия)	67,9	97%	-87	-15%
Приморский край	67,8	97%	-6	-16%
Хабаровский край	67,1	96%	-4	-17%
Еврейская автономная область	64,1	91%	-89	-21%
Амурская область	65,1	93%	-53	-22%
Сахалинская область	66,6	95%	-31	-31%
Камчатский край	67,3	96%	-2	-33%
Магаданская область	66,2	94%	-137	-60%
Чукотский автономный округ	60,8	87%	-66	-68%

Кроме социальной депрессии, в Камчатском крае, Магаданской области и Чукотском автономном округе наблюдается и экономическая депрессия. Так, в 1990 г. эти регионы были в группе лидеров по объемам производства в базовых отраслях: Камчатка лидировала в рыбной промышленности (рыбопроизводство, рыболовство и рыбопереработка), Магаданская область и Чукотка – в золотодобыче - 2-е и 3-е место в России соответственно. До 1992 г. Чукотка входила в состав Магаданской области, поэтому если оценивать их объемы добычи вместе, то Магаданская область являлась бесспорным лидером (табл. 16).

Экономические реформы в России в 1992 г. сильно ударили по экономике трех северных регионов. Камчатский край до сих пор не вышел на объемы уловов рыбы и добычи других морепродуктов 1990 г. В настоящее время они составляют чуть более 50% от объемов 1990 г. (2012 г. – 52,9%, 2013 г. – 50,6%). Предприятия, занятые в этом виде деятельности, а также в переработке рыбы и морепродуктов, находятся в критическом состоянии. Износ основных фондов крупных и средних предприятий, занятых рыболовством, превышает 60%. Мощности предприятий, занятых в переработке, загружены менее чем на 50% по выпуску рыбы мороженой, рыбы копченой, сушено-вяленой и балычных изделий, а предприятий по производству рыбных консервов используются менее чем на 10% [56, С. 75-77].

Таблица 16. Динамика объемов добычи золота в региона ДФО

Год	Магаданская область	Республика Саха (Якутия)	Чукотский АО	Амурская область	Год	Магаданская область	Республика Саха (Якутия)	Чукотский АО	Амурская область
1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1990	31,6	40,9	17,3	11,9	2001	30,5	16,6	6,4	12,9
1991	32,5	40,3	15,9	12,9	2002	33,6	17,5	4,8	12,7
1992	31,3	35,2	15,2	11,8	2003	24,9	20,3	4,8	13,1
1993	32,1	36,3	13,8	12,9	2004	22,6	20,2	4,3	14,2
1994	28,5	33,9	13,1	14	2005	22,6	18,8	4,7	14,7
1995	23,9	29,8	9,3	14,1	2006	18	19,9	4,8	14,5
1996	24,3	25,8	12,4	13,3	2007	15,8	19	4,3	14,7
1997	29,3	19,1	10,0	11,1	2008	14,6	18,9	18,5	18,7
1998	36,4	12,6	7,2	9,8	2009	15,7	18,6	31,2	21,9
1999	28,8	12,6	5,7	11,4	2010	17	18,5	25	19,8
2000	29,6	16,7	6,5	11,8	2011	18,2	19,4	20,1	29,1
	1	2	3	место	2012	20,7	21,3	18,2	28,7

Последствия реформ, а также объективное истощение ресурсной базы россыпного золота в Магаданской области привело не только к ухудшению показателей самой отрасли, но и к падению практически всех основных социально-экономических показателей региона. Добыча золота в регионе находится на уровне 65-68% от объемов 1990 г. Магаданская область по добыче золота скатилась на 6 место в России.

Причиной первой волны массового выезда населения за пределы Чукотского автономного округа стало прекращение добычи олова и закрытие горно-обогатительных комбинатов, выпускавших его. Добыча олова в округе велась с 1941 по 1992 год. За это время добыто более 200 тыс. т олова.⁶ Удельный вес региона в общей добыче олова на северо-востоке СССР за этот период достиг 51 %. Например, в 1990 г. было добыто 3587 т олова. Шестая часть российских запасов олова сосредоточена именно на Чукотке. По оценкам Всероссийского научно-исследовательского геологического института им. А.П. Карпинского (ВСЕГЕИ), за период с 1990 по 2005 гг. из-за отсутствия интереса инвесторов порядка 80% запасов олова на Дальнем Востоке были переведены в госрезерв.⁷ До сих пор добыча олова в ЧАО не ведется. Однако тенденция к повышению мировых цен позволяет прогнозировать возобновление в

⁶ <http://www.chukotka-museum.ru/chukotka/>

⁷ <http://marker.ru/news/2860>

среднесрочной перспективе рентабельной добычи на крупнейших в России Пыркакайских штокверковых месторождениях.³

Следующей проблемой, усилившей отток населения из Чукотского автономного округа, стало истощение россыпных запасов золота, добыча которого в округе стала нерентабельной. В связи с чем, добыча сократилась в период с 1997 г. по 2007 г. в 1,7-4 раза, объемы добычи золота снизились с 17,3 т до 10,0-4,3 т в год, что свидетельствует не только о депрессии, а практически об экономическом кризисе в регионе. Только в 2009 г. произошел рост промышленного производства по виду деятельности «добыча полезных ископаемых», что было связано с началом эксплуатации крупнейшего золотосеребряного месторождения Купол при участии канадской компании Кинресс. Есть большая вероятность, что в случае истощения Купола кризис в отрасли, а значит и в регионе, повторится.

Динамика объемов основных производств Камчатского края, Магаданской области и Чукотского автономного округа в натуральных единицах измерения представлена на рисунке 5.

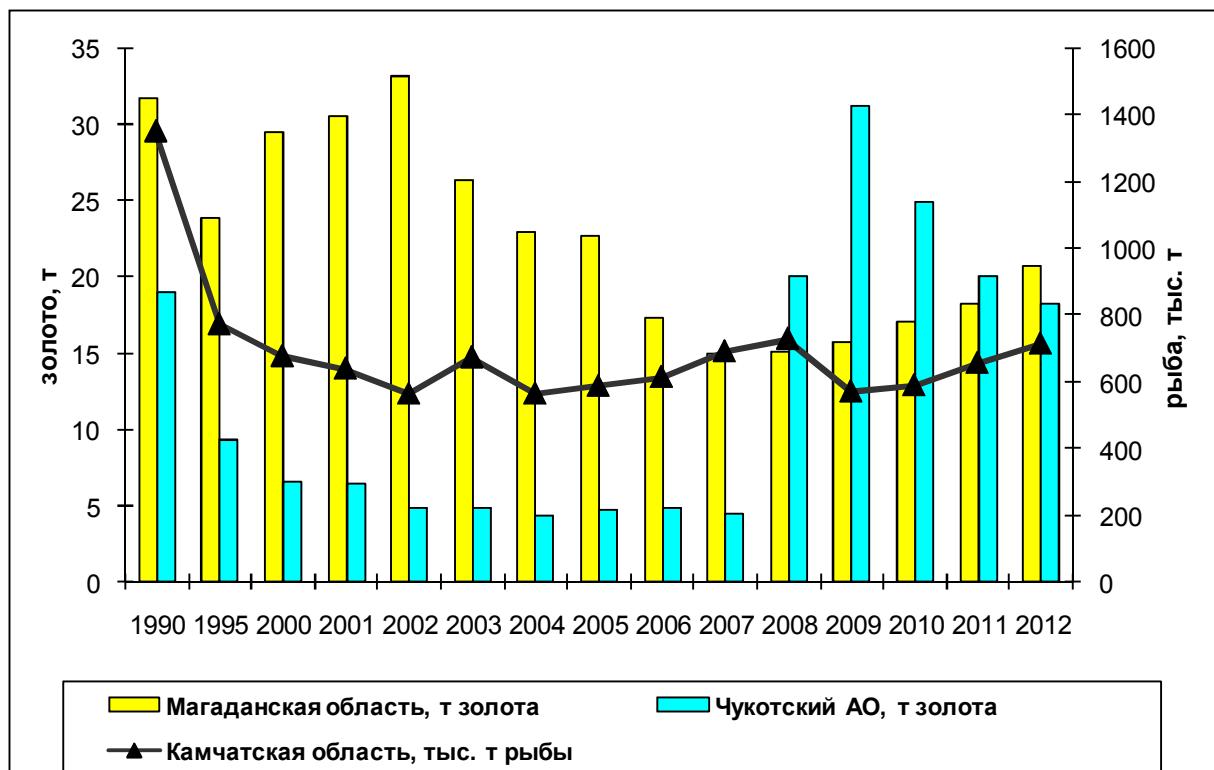


Рисунок 5. Динамика объемов основных производств Камчатского края, Магаданской области и Чукотского автономного округа.

Еще одним доказательством депрессивности трех рассматриваемых северных регионов является финансовое состояние их предприятий, оцениваемое по показателю «удельный вес убыточных организаций в регионе» (табл.17). А также сокращение количества предприятий и организаций в регионе (табл. 2 прил. 2).

Таблица 17. Динамика удельного веса убыточных организаций ДФО

	Удельный вес убыточных организаций, в %			
	2010	2011	2012	2013
Российская Федерация	29,9	30	29,1	31
Дальневосточный федеральный округ	32,8	32,9	31,3	34,7
Республика Саха(Якутия)	35,8	36	33,1	37,3
Камчатская область	32,3	39	36,3	39,6
Приморский край	26	25	27,3	29,3
Хабаровский край	35,7	33,7	29	33,4
Амурская область	26,3	27,3	30,8	33,1
Магаданская область	34,7	31,2	37,7	47,4
Сахалинская область	34,5	40,3	31,8	37,1
Еврейская автономная область	50,6	43,3	42,2	37,8
Чукотский автономный округ	46,1	48	36,8	43

Необходимо отметить, что отличительными чертами Камчатского края, Магаданской области и Чукотского автономного округа являются: суровые природно-климатические условия, обусловленные принадлежностью территорий к районам Крайнего Севера; отдалённость, сочетающаяся с труднодоступностью (отсутствие железных дорог и развитой сети автодорог); малоосвоенность; моноспециализация. Тем не менее, эти регионы ранее были развитыми, успешными, отличающимися высоким уровнем жизни.

Таким образом, Еврейская автономная область по типу проблемности отнесена автором настоящего исследования к слаборазвитым регионам, а Камчатский край, Магаданская область и Чукотский автономный округ к северным депрессивным регионам. На рисунке 6 представлена динамика по сравнению с базовым (благополучным для северо-восточных депрессивных регионов) годом численности населения, покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения и объемов производства по основному виду деятельности региона⁸.

Справедливо ради необходимо заметить, что северность не всегда означает проблемность. Яркий пример тому Сахалинская область в России или штат Аляска в США. Как пишет А.Г. Гранберг, феномен процветающих и благополучных северных регионов объясняется не столько тем, что в них в меньшей степени действуют негативные северные факторы, а наличием противостоящих сильных конкурентных преимуществ (высокоэффективных и уникальных природных ресурсов и выгодного географического положения). Если эти конкурентные преимущества не перевешивают негативные факторы, то соответствующие регионы попадают в группу проблемных, которые по определению не в

⁸ Поскольку в 1990-м г. и в 2013 г. действовали разные системы ценообразования, то сравнение объемов производства проводилось в натуральных показателях

состоянии поддержать саморазвитие на основе только собственных ресурсов [95, с. 71]. Именно поэтому в данной работе автор не ограничился выделением группы северных регионов, а выделил внутри этой группы депрессивные северные регионы.

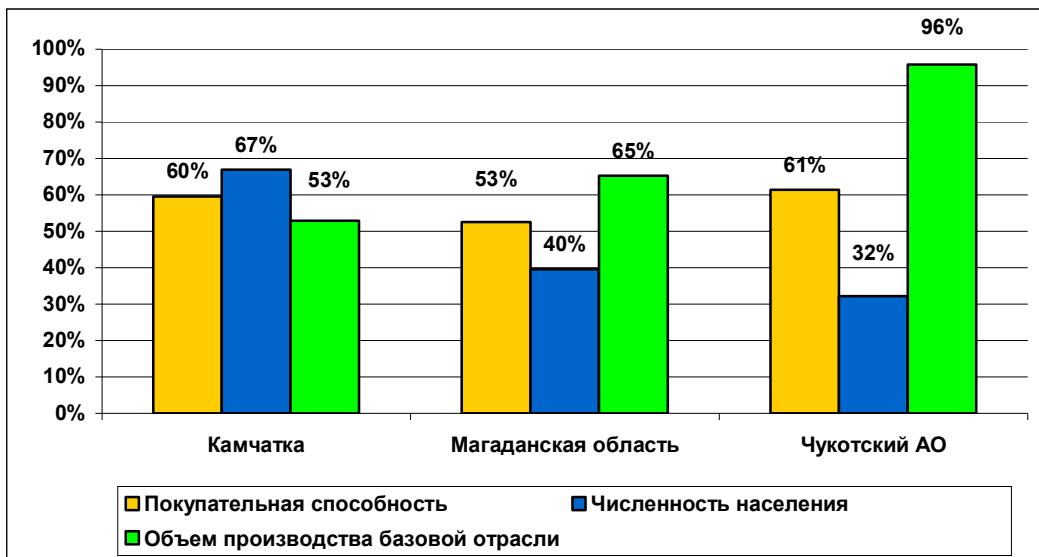


Рисунок 6. Динамика численности населения, покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения и объемов производства по основному виду деятельности региона на начало 2013 г. по сравнению с базовым 1990 г.

Определим основные общие черты в экономике регионов и социальной сфере рассмотренных северных депрессивных регионов ДФО на начало 2013 г. (табл. 18).

Таблица 18. Общие индикаторы в экономике регионов и социальной сфере рассмотренных северных депрессивных регионов ДФО

Индикаторы, характерные для всех северных регионов ДФО	Индикаторы, характерные для депрессивных северных регионов ДФО
1	2
<p>Неблагоприятные природно-климатические условия жизни и труда.</p> <p>Стратегическое значение геополитического и геоэкономического положения для страны.</p> <p>Наличие богатого ресурсного потенциала.</p> <p>Низкая транспортная доступность и повышенные транспортные затраты.</p> <p>Низкая плотность населения.</p> <p>Повышенные затраты на производство продукции, работ, услуг.</p>	<p>Монопрофильность экономики и ресурсная специализация.</p> <p>Недостаток собственных финансовых ресурсов.</p> <p>Низкие темпы роста инвестиций в основной капитал.</p> <p>Существенный износ основных фондов.</p> <p>Отрицательная динамика численности предприятий и организаций.</p> <p>Высокая доля убыточных предприятий.</p> <p>Низкая ожидаемая продолжительность жизни при рождении.</p> <p>Не компенсирующий тяжелые условия уровень среднедушевых доходов.</p> <p>Убыль населения (за счет активной миграции).</p>

Исследования последних лет доказывают наличие тесной связи между жилищными индикаторами и показателями уровня (качества) жизни населения региона. На основе этого ряд авторов рекомендует включать жилищные индикаторы (индикаторы адекватности и доступности жилья) в методику расчета индикаторов качества жизни для повышения точности оценок и объективности межрегиональных сравнений [46]. Поставим вопрос шире и докажем наличие тесной связи между индикаторами социально-экономического развития территории, уровня жизни и индикаторами развития рынка жилой недвижимости региона.

В 2007 году Шмидт Ю. Д. и Романова И. М. провели анализ особенностей и факторов развития регионального рынка жилой недвижимости ДФО [153]. Оценка проводилась по следующим направлениям: экономико-географическое положение региона, природно-климатические и экологические условия региона, региональные характеристики состава, динамики и доходности групп населения региона, состояние инфраструктуры рынка недвижимости региона, состояние региональных рынков жилой недвижимости. Анализ показал, что наиболее благоприятная среда для развития жилой недвижимости в 2007 году сложилась в Приморском крае и в Хабаровском крае (от 71% до 100% от максимального показателя итогового рейтинга), менее благоприятная в Амурской области, Якутии, ЕАО и Сахалинской области (от 60% до 70%), неблагоприятная в Камчатском крае, Магаданской области и ЧАО (ниже 50%). В 2007 году депрессивные северные регионы характеризовались как не очень благополучным социально-экономическим развитием, так и низкими показателями развития рынка жилой недвижимости.

Проведем анализ индикаторов рынка жилой недвижимости регионов ДФО по состоянию на 01.01.2013 г. на предмет выявления общих тенденций для депрессивных северных регионов ДФО – Магаданской области, Камчатского края и ЧАО.

Анализ рынка жилой недвижимости депрессивных северных регионов ДФО проведем по следующим показателям: общая площадь жилых помещений региона, и его доля в жилищном фонде ДФО; доля городского жилищного фонда в регионе; доля жилищного фонда, находящегося в частной собственности; степень благоустройства жилищного фонда регионов; уровень ветхости и аварийности жилья; объемы и темпы нового строительства; обеспеченность населения регионов жильем; расходы населения на оплату ЖКУ в регионе; средние цены на рынке жилья (табл. 18).

На основе результатов анализа автором настоящего исследования были выявлены общие тенденции на рынке жилой недвижимости, характерные как в целом для северных регионов ДФО, так и только для депрессивных северных регионов ДФО (табл. 19, табл. 20).

Таблица 19. Основные индикаторы рынка жилой недвижимости регионов ДФО на начало 2013 г.

	Общая площадь жилых помещений;								Ввод в действие жилых домов с 2001 г.	Цены на рынке жилья, руб.	Индекс доступности жилья			
	1	2	3	4	5	6	7	8						
МЛН. м ²	доля региона, в %	доля городского ЖФ, в %	доля жилищного фонда, находящегося в частной собственности, в %	Удельный вес общей площади, оборудованной водопроводом, канализацией, отоплением, ваннами (душем), в %	Удельный вес ветхого и аварийного жилья, в %	тыс. м ²	по отношению к общей площади жилых помещений в 2000 г., в %	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя, м ²	Удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату ЖКУ, в % от общей суммы потребительских расходов	на первичном	на вторичном	на первичном	на вторичном	
<i>Российская Федерация</i>	3349		72	87,0	75,9	3,0	465863,9	17	23,4	8,8	48163	56370	0,3	0,3
<i>Дальневосточный федеральный округ</i>	140	100	76	77,8	75,1	5,9	15130	12	22,4	9,9	54654	67093	0,3	0,3
Республика Саха (Якутия)	20	14	63	80,2	57,9	13,8	3539	19	20,7	7,6	50344	58696	0,4	0,3
Камчатский край	8	6	75	69,8	92,1	4,8	445	6	24,7	13,3	45862	44417	0,5	0,5
Приморский край	42	30	77	83,0	75,6	2,3	4273	11	21,4	9	43228	75105	0,3	0,2
Хабаровский край	30	21	82	76,7	81,8	2,4	2997	11	22,3	9,2	62593	67025	0,3	0,3
Амурская область	19	14	67	81,1	63,5	8,1	1892	11	23	13,6	57562	39796	0,2	0,4
Магаданская область	4	3	100	70,1	91,8	11,1	144	3	29	12,7	50000	44403	0,5	0,5
Сахалинская область	12	9	82	68,8	87,8	9,5	1369	12	24,7	10,6	65928	70488	0,3	0,3
ЕАО	4	3	75	74,4	62,5	7,8	362	12	23	8,3	33349	38917	0,4	0,3
ЧАО	2	1	77	32,4	90,7	6,0	110,3	8%	29,7	9,9

Таблица 20. Характеристика рынка жилой недвижимости северных регионов ДФО

Тенденции на рынке жилой недвижимости	Причины, объясняющие тенденции
1	2
Характерные для северных регионов ДФО	
Ничтожность доли жилищного фонда в жилищном фонде ДФО	Малая доля населения северных регионов, более скромные размеры жилищ, низкие темпы нового строительства
Высокая степень благоустройства жилищного фонда	Высокая доля городского жилья, а также необходимость учета суровых природно-климатических условий северных регионов
Высокий удельный вес расходов на оплату ЖКУ в общей сумме потребительских расходов населения	Повышенные затраты на производство продукции, работ, услуг
Высокая стоимость строительства	Выше и стоимость строительных конструкций, и стоимость труда, а также выше требования к качеству жилья
Самые низкие значения площади жилищного фонда, находящейся в частной собственности, среди регионов ДФО	Временность проживания населения на Севере
Характерные только для депрессивных северных регионов ДФО	
Высокая доля ветхого и аварийного жилья в сочетании с малыми объемами строительства	временность проживания населения на Севере, итогом которой является стабильный миграционный отток и убыль населения
Регионы являются лидерами и в ДФО, и в России по обеспеченности жильем в сочетании с лидерством по доступности жилья	невостребованность жилищного фонда в потерявших перспективность населенных пунктах северной периферии
Малые объемы строительства элитного жилья и жилья повышенной комфортности	низкая привлекательность объектов жилой недвижимости как объекта инвестирования

В результате автором были выявлены общие тенденции на рынке жилой недвижимости депрессивных северных регионов [128]:

- ничтожность доли жилищного фонда в жилищном фонде ДФО (ЧАО – 1%, Магаданская область – 3%, Камчатский край – 6%), что объясняется, во-первых, малой долей населения северных регионов (ЧАО – 0,8%, Магаданская область – 2,4%, Камчатский край – 5,1%), а также более скромными размерами жилищ и низкими темпами нового строительства;
- высокая степень благоустройства жилищного фонда связана как с высокой долей городского жилья, так и с необходимостью учета суровых природно-климатических условий северных регионов (например, в Магаданской области доля благоустроенного ЖФ выше среднероссийской на 15,9%, в Камчатском крае – 16,2%, в ЧАО – на 14,8%);

– самые низкие значения площади жилищного фонда, находящейся в частной собственности, среди регионов ДФО, что объясняется временностью проживания населения на Севере (например, в Магаданской области в частной собственности находится 70,1% жилищного фонда, в Камчатском крае – 69,8%, в ЧАО – 32,4%, в РФ – 87%);

– самые низкие объемы нового строительства в ДФО, которые гораздо ниже среднероссийских (по отношению к общей площади жилых помещений в 2000 г. ввод в действие жилых домов за период с 2000 по 2012 гг. составил, например, в Магаданской области 3%, в Камчатском крае – 6%, в ЧАО – 8%, в целом в РФ – 17%);

– высокая доля ветхого и аварийного жилья, что обусловлено низким качеством обслуживания ЖФ, высокой степенью воздействия на ЖФ неблагоприятных природно-климатических условий северного региона, а также низкими темпами строительства (так в Магаданской области доля ветхого и аварийного жилья в регионе выше среднероссийского значения в 3,7 раза, в Камчатском крае – в 1,6 раза, в ЧАО – в 2 раза).

– лидерство по обеспеченности жильем и доступности жилья (высокие значения показателей говорят о социально-экономической несостоенности депрессивных северных регионов, где жилье стало недефицитным товаром и население стремится покинуть такой регион, что подтверждается активной миграцией населения из этих регионов, а также активным изменением системы расселения внутри регионов). Например, в Магаданской области при учете в расчетах обеспеченности площади необслуживаемого жилищного фонда, фактора ветхости и аварийности, благоустроенность жилищного фонда реальная обеспеченность качественным жильем по состоянию на 01.01.2013 г. составила 7,1 м²/чел., что почти в 3 раза меньше нормативного значения;

– высокий удельный вес расходов на оплату ЖКУ в общей сумме потребительских расходов населения. Так, стоимость ЖКУ на человека в месяц в Магаданской области в 2,4 раза выше среднероссийского значения, в Камчатском крае – в 3,3 раза выше, в ЧАО – в 4,2 раза выше;

– высокая стоимость строительства (в северных регионах она всегда была объективно выше, поскольку выше и стоимость строительных конструкций, и стоимость труда, а также выше требования к качеству жилья);

– малые объемы строительства элитного жилья и жилья повышенной комфортности как результат временности проживания.

Наличие общих черт на жилищных рынках данной группы северных регионов позволяет выделить отдельный специфический тип жилищных рынков – жилищный рынок депрессивного северного региона.

Выводы по 2-й главе

Разработана концепция, учитывающая связь между типом региона и особенностями функционирования регионального жилищного рынка. В рамках учета основного положения предложенной концепции изучение региональных жилищных рынков должно проводится в четыре этапа: типологизация регионов; выявление специфических особенностей жилищного рынка каждой группы регионов; определение ключевых отличительных характеристик для определения инструментов воздействия на рынок; разработка методов и инструментов воздействия на рынок отдельной группы регионов с учетом ключевых характеристик.

Первым этапом изучения является типологизация исследуемых регионов, в связи с чем, рассмотрены основные методологические подходы к их построению советскими, российскими и зарубежными авторами. Установлено, что северные регионы, а в их числе и северные регионы ДФО, имели и имеют свой особый статус. Северные регионы ДФО, а в их числе и Магаданская область в российских типологиях конца XX в. – начала XXI в. чаще всего рассматривается как проблемный регион – либо северный, либо депрессивный. Мы выяснили, что понятие проблемных регионов устойчиво применяется как в теории, так и в практике государственной региональной политики. Все исследователи проблемных регионов сходятся во мнении, что такие регионы требуют особой региональной политики и активной поддержки со стороны государства.

Первый этап реализован на примере регионов ДФО с использованием методики СОПСа, а также опыта ее апробации Н.В. Гальцевой. На основе проведенного анализа социально-экономического положения в ДФО были выявлены относительно благополучные и проблемные регионы. Рассматривая проблемные регионы ДФО, учитывая природно-климатический фактор (принадлежность к районам Крайнего Севера), особенности развития производства и специализацию, а также характер проблемности регионов, выделена группа депрессивных северных регионов, в которую вошли Магаданская область, Камчатский край и Чукотский АО.

На основе анализа социально-экономического положения регионов ДФО и состояния их жилищных рынков на примере депрессивных северных регионов продемонстрирована связь между типом региона и характером функционирования его жилищного рынка, что доказывает возможность типологизации региональных жилищных рынков на основе признака «тип социально-экономического развития региона». Реализован второй этап

изучения на примере депрессивных северных регионов ДФО. Определены общие тенденции развития на жилищном рынке депрессивных северных регионов ДФО.

Определение типа регионального жилищного рынка необходимо для выбора адекватных типу региона механизмов и инструментов для его эффективного развития.

Глава 3. Адаптация инвестиционного механизма на жилищном рынке

Магаданской области к специфике типа региона

3.1. Выявление особенностей функционирования жилищного рынка Магаданской области

В предыдущей главе установлена и подтверждена связь между тенденциями на жилищном рынке депрессивных северных регионов ДФО и социально-экономическим развитием этих регионов и показано, что принадлежность региона ДФО к группе северных регионов, а также депрессивный характер его развития усиливают негативные тенденции как в целом в экономике и социальной сфере такого региона, так и на региональном жилищном рынке.

В работах Гавриловой Е.В. и Широковой Е.А., посвященных развитию жилищной сферы северного региона и выработке региональной стратегии обеспечения жильем северной территории, указывается на неприспособленность государственной жилищной политики к условиям северных регионов [15, 151, 152]. Эта неприспособленность связана прежде всего с отсутствием учета особенностей региональных жилищных рынков, связанных с типом развития региона.

Реализуем *третий этап изучения жилищных рынков*, рассмотрев подробнее ситуацию на жилищном рынке депрессивных северных регионов ДФО на примере жилищного рынка Магаданской области. Анализ проведем с использованием данных российских статистических сборников [96-98, 101-104, 110, 112, 113], портала услуг Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии [178], официальных сайтов Банка России [174], Фонда «Института экономики города» [180], Агентства по ипотечному жилищному кредитованию [173]. Начнем с анализа самого товара – жилой недвижимости депрессивного северного региона ДФО: рассмотрим его как благо и как объект инвестиции.

Жилищный фонд (ЖФ) региона на начало 2013 г. составил 0,1% ЖФ России, что сопоставимо с долей населения, проживающей в регионе. Необходимо отметить, что по отношению к 2000 г. только в двух регионах России сокращаются размеры ЖФ – в Мурманской и Магаданской областях. Оба региона – яркие представители Севера.

По сравнению с 2000 г. размер ЖФ Магаданской области сократился на 9% (по сравнению с 1990 г. на 23%). Основной причиной сокращения является несоответствие темпов ввода жилья темпам выбытия, что обусловлено, во-первых, малыми объемами нового строительства, во-вторых, интенсивным старением ЖФ, объясняющимся воздействием неблагоприятных природно-климатических условий северного региона, низким качеством обслуживания, а также наличием так называемого необслуживаемого ЖФ неперспективных

населенных пунктов области. Основной причиной неперспективности населенных пунктов Магаданской области является прекращение или сокращение в зоне населенного пункта ведущего производства Магаданской области – золотодобычи.

Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади ЖФ в 4 раза меньше среднероссийского показателя. Область занимает 80 место из 83 в рейтинге регионов России по показателю «ввод в действие жилых домов на 1000 человек населения». Строительство ведется в основном в рамках реализации ГЦП по расселению ветхого и аварийного жилья, поэтому строится в основном жилье эконом-класса по самым дешевым технологиям. В результате ЖФ региона является достаточно «возрастным» и характеризуется высокой степенью износа. Так, 98% жилых помещений возведены до 1995 года, а жилых помещений, имеющих износ выше 31% в 1,4 раза больше, чем в целом в России. Доля ветхого и аварийного жилья в регионе выше среднероссийского значения в 3,7 раза.

В 1,3 раза выше, чем в среднем в России доля городского жилья, в 4,7 раза меньше доля индивидуальных домов. 56% ЖФ области расположено в областном центре, причем, степень концентрации ЖФ увеличивается. Доля благоустроенного жилья выше среднероссийского на 16%. При этом всеми видами благоустройства одновременно оборудовано 54% ЖФ. Неблагоустроенное жилье – это недопустимое явление в северном регионе!

Средний размер одной квартиры в Магаданской области в 1,2 раза меньше среднероссийского. В 1,3 раза выше доля однокомнатных и двухкомнатных квартир, доля трехкомнатных и многокомнатных квартир меньше почти в 2 раза. Это следствие временного характера проживания основной части населения, депрессивного характера развития региона, низкой платежеспособности большей части населения, малых объемов строительства в регионе. Необходимо отметить, что в регионе практически отсутствует так называемый рынок элитного и загородного жилья.

Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя в регионе в 1,2 раза выше, чем в целом в стране. Заметно различается жилищная обеспеченность по территории области (лидируют Сусуманский и Ягоднинский районы – 49,0 и 44,5 кв. м соответственно, самый низкий показатель обеспеченности жильем наблюдался в областном центре – 24,5 кв. метра). Однако если исходить из площади обслуживаемого жилищного фонда области, то данный показатель значительно уменьшится и составит 23,7 кв. м/чел. Численность населения в регионе по-прежнему ежегодно снижается и значительная часть жилья в районах области пустует. Высокий показатель обеспеченности жильем в районах области складывается за счет наличия незаселенного,

ветхого, бесхозного и брошенного жилья. Анализ жилищной обеспеченности показал, что при исключении из расчетов группы населения с обеспеченностью более 30,1 кв. м/чел. (29% населения) значение показателя составит 16,5 кв. м. Это значит, что 71% населения проживает в стесненных жилищных условиях. Далее будет представлен более подробный расчет.

Владение и пользование таким товаром как жилье невозможно без соответствующих затрат (затраты на содержание и эксплуатацию, налогообложение). Так, удельный вес расходов домашних хозяйств на оплату жилищно-коммунальных услуг в Магаданской области, если исходить из доли таких расходов в общей сумме потребительских расходов, выше чем в среднем в России в 1,4 раза. В 2,4 раза выше среднероссийского значения месячной стоимости ЖКУ в расчете на человека. По данному показателю регион занимает 5 место в рейтинге регионов России. При этом уровень возмещения населением затрат по предоставлению ЖКУ в 1,3 раза меньше, чем в России.

В рейтинге субъектов РФ по величине расходов консолидированного бюджета на ЖКХ Магаданская область занимает 42 место. В 1,4 раза выше в Магаданской области удельный вес убыточных организаций, осуществляющих деятельность по управлению эксплуатацией жилого фонда. Численность граждан региона, пользующихся социальной поддержкой по оплате жилого помещения и коммунальных услуг составляет 16% от общей численности населения, в РФ – 26%. При этом среднемесячный размер социальной поддержки на одного пользователя в 2 раза больше среднероссийских значений, что объясняется более высокой стоимостью услуг ЖКУ.

Система налогообложения объектов недвижимости и сделок с ними стандартная. Доля налогов на недвижимость в консолидированном бюджете Магаданской области составляет около 3,6% от собственных доходов бюджета.

На рисунке 7 представлены основные особенности жилой недвижимости Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов на примере сравнения со среднероссийскими значениями. Индикаторы, представленные синим цветом - это результат «северности» территории, индикаторы, представленные серым цветом - результат депрессивности.



Рисунок 7. Особенности жилой недвижимости Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов (РФ – голубой цвет, Магаданская область - синий цвет как результат северности, серый цвет как результат депрессивности)

Итак, рассматривая жилую недвижимость Магаданской области как товар-благо, мы увидели, что как по количественным, так и по качественным характеристикам она уступает так называемой «среднероссийской» жилой недвижимости, что отражается на ее способности удовлетворять потребности населения региона, и в результате понижает уровень жизни северян. В свою очередь, жилая недвижимость северного региона, наоборот, должна в большей степени удовлетворять потребности населения, нежели жилая недвижимость в регионах России с более благоприятными условиями жизни (как природно-климатическими, так и социально-экономическими) поскольку человек на севере гораздо больше времени вынужден проводить в помещении в силу сурового северного климата. Кроме того, в рамках задачи закрепления населения в северных регионах (пусть даже временно), высокий уровень жилищных услуг и повышенное качество жилья должно стать конкурентными преимуществами жизни и работы на Севере. Таким образом, степень удовлетворения жилищным фондом потребностей населения северных регионов (всех

уровней – физиологических, безопасности, социальных, психологических и интеллектуальных) должна быть существенно выше, чем в среднем по России (и количественно, и качественно). В связи с этим жилая недвижимость северных регионов помимо функции предмета личного потребления, которую выполняет вся без исключения жилая недвижимость, должна выполнять функцию привлечения и закрепления трудовых ресурсов, повышая привлекательность жизни и работы на Севере.

Первичный рынок жилья в регионе практически отсутствует. Для первичного рынка региона характерна сильная территориальная концентрация жилищного строительства: 96% инвестиций приходится на г. Магадан. Рынок монополизирован. На рынке жилья Магаданской области практически отсутствует сегмент элитного и загородного жилья.

На вторичном рынке жилья наблюдается как высокая концентрация объектов – 56% ЖФ находится в г. Магадане (исторически сложившаяся структура, обусловленная размещением производства в доперестроочный период), так и высокая дифференциация цен по районам. Так в г. Магадане по состоянию на 01.09.2013 г. средние цены находились на уровне 33,0 тыс. руб./ m^2 , а в Омсукчанском районе на уровне 3,7 тыс. руб./ m^2 . [178]

Также необходимо отметить существенные различия в ликвидности объектов, как в пределах области, так и в пределах района и отдельного населенного пункта. Качественные жилые объекты в г. Магадане можно реализовать в течение месяца, в то время как в неперспективных поселках или в поселках с угрозой потери перспективности срок реализации может занять всю жизнь владельца. Риск потери ликвидности для жилой недвижимости, находящейся в районах области, очень велик и зависит не только от эффективности и масштабов золотодобычи как отрасли специализации региона, но и от государственной региональной политики в отношении дальневосточных северных регионов.

Чтобы характеристика экономических особенностей была полной, необходимо оценить жилую недвижимость депрессивного северного региона как объект инвестиций. Доходность инвестиций в жилую недвижимость складывается из прироста рыночной стоимости объекта во времени, из текущего дохода в виде поступлений от использования объекта, а также из дохода от реинвестирования получаемых текущих доходов (в случае их повторного инвестирования).

По объемам инвестиций в жилища Магаданская область находится на 81 месте среди 83 регионов России. Ее доля в общем объеме инвестиций в жилища в стране составляет 0,04% (среднерегиональное значение – 1,2%). Темпы роста инвестиций за период с 2000 по 2012 г. существенно отстают от среднероссийских – в 4,3 раза. Инвестиции в жилища на душу

населения в 2,5 раза меньше, чем в среднем по России. В первую очередь это объясняется спецификой региона, а именно, временностью проживания!

Структура ЖФ области по формам собственности также отличается от среднероссийской структуры. В Магаданской области больше доля государственного и муниципального жилья – 29,9% против 12,8% в РФ, соответственно в 1,4 раза меньше доля фонда, находящегося в частной собственности. Колымчане не торопятся приватизировать жилье или не видят смысла в его приватизации (речь идет о жилищном фонде неперспективных населенных пунктов и населенных пунктов с высоким риском потери перспективности развития). Доля приватизированных жилых помещений с начала приватизации на начало 2013 г. в Магаданской области в 1,2 раза меньше, чем в целом в России. По данному показателю регион занимает 75 место среди 83 регионов России.

Активность на рынке жилой недвижимости можно оценить по такому показателю как число зарегистрированных прав граждан и юридических лиц на жилые помещения на основании договоров купли-продажи. Магаданская область в числе аутсайдеров (79 место из 83). На регион приходится 0,1% от сделок, заключенных в России, что также связано со спецификой развития северных регионов (временность проживания), а также депрессивностью территории. Среднее значение по регионам составляет 1,2%.

Огромный объем информации содержится в цене жилой недвижимости. В конечном счете, именно по цене объектов жилой недвижимости и ее динамике можно судить об уровне и характере развития того или иного региона/района, в том числе об инвестиционной привлекательности как самой недвижимости, так и региона в целом.

За период с 2000 г. по 2013 г. включительно рост цен *на первичном рынке* Магаданской области составил 7,4 раза, что в 1,3 раза выше среднероссийского темпа. Средние цены на первичном рынке жилья Магаданской области последние несколько лет практически находятся на уровне средних российских цен. Так, в 2012 г. средние цены 1 кв. м составили 50000,00 руб. (на 3,8% выше среднероссийского значения), в 2013 г. – 48 005,00 руб. (на 4,4% ниже среднероссийского значения). Для сравнения, в 2000 г. средние цены на первичном рынке региона были в 4 раза меньше среднероссийских. Такая ситуация стимулирует население области к вложениям в первичный рынок жилой недвижимости «на материке». Какой смысл приобретать или строить жилье в регионе, если за эти же деньги можно это сделать в более благоприятных для проживания регионах России, тем самым приготовив себе новое место жительства.

На рисунке 8 представлена динамика средних цен на вторичном рынке жилья Магаданской области, ДФО и Российской Федерации (в долл. США, в расчетах использовался курс, устанавливаемый ЦБ РФ на начало года).

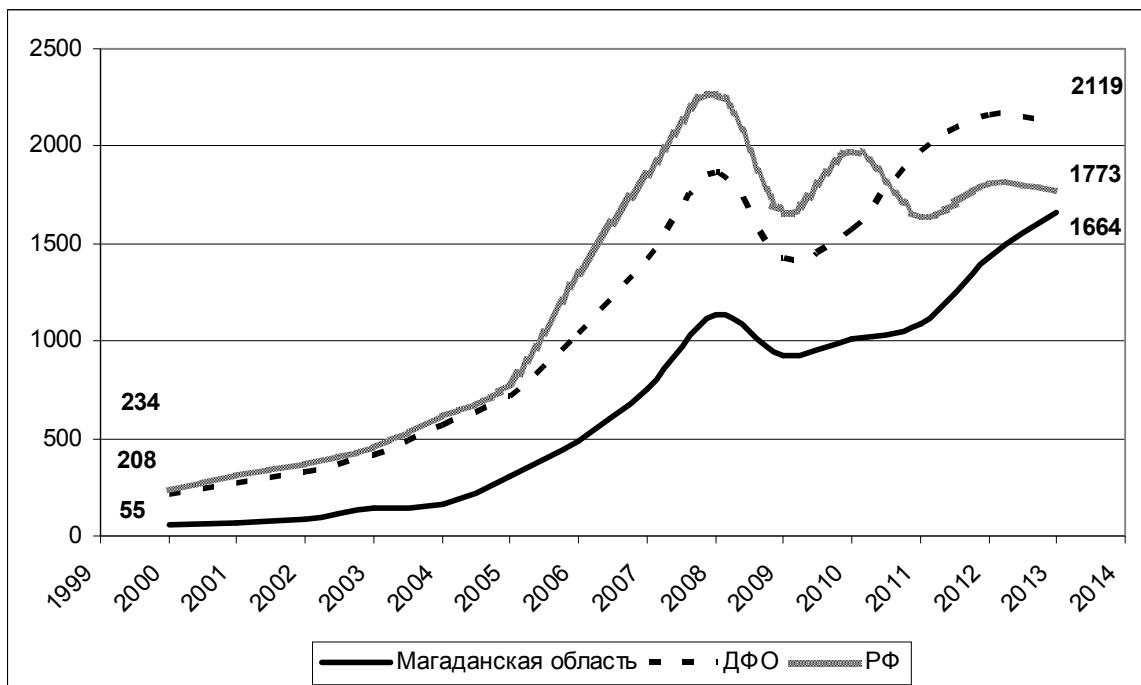


Рисунок 8. Динамика средних цен на вторичном рынке жилья РФ, ДФО и Магаданской области, в долл. США/м²

За период с 2000 г. по 2013 г. включительно рост цен на вторичном рынке Магаданской области составил 34,4 раза, что в 4 раза выше среднероссийского темпа. Иначе говоря, инвестиционная привлекательность жилья (прибыльность инвестиций в жилье) в Магаданской области в рассматриваемом периоде оказалась выше, чем в среднем по России в 4 раза. Для сравнения, в 2000 г. средние региональные цены были ниже среднероссийских в 4,3 раза. Средние цены 1 м² жилья на вторичном рынке Магаданской области в 2012 г. составили 44403,0 руб. (что ниже среднероссийских на 21,1%), в 2013 г. цена выросла на 19% и составила уже 53 004,21 руб. (что ниже среднероссийских всего на 6,2%). В России средние цены в 2013 г. по сравнению с 2012 г. остались практически на том же уровне

Возможность реализации жилья по достаточно высоким ценам (близким к среднероссийским) дает возможность магаданцам приобретать равноценное жилье в других регионах. Это в свою очередь может спровоцировать обвал цен на региональном рынке жилья при условии, что жилье не будет востребовано новыми участниками рынка (теми, кто приедет в область из других регионов, что может произойти только в результате появления у

россиян или граждан других государств мощного стимула для работы и жизни на северных территориях, в том числе северных территориях Дальнего Востока).

Рассмотрим ситуацию на районных рынках жилья (рис. 9). В районах области рост цен плавный, в областном центре скачкообразный. Цены в областном центре гораздо выше средних цен по районам области, однако за 13 лет разница уменьшилась с 11,2 раз до 7,8 раз. Темпы роста цен в районах области неодинаковы. Так в г. Магадане цены выросли в 10 раз, в Хасынском районе – в 39 раз.

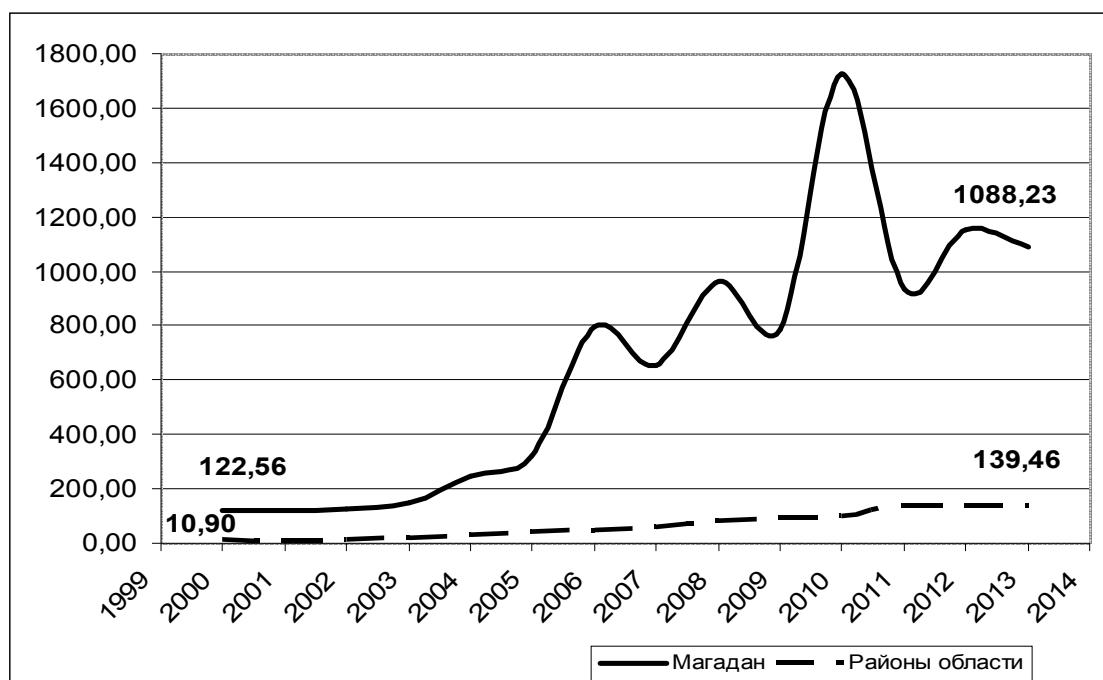


Рисунок 9. Динамика средних цен на вторичном рынке жилья в г. Магадане и в районах области, в долл. США за м²

Одни районы стали менее популярны, рейтинг других вырос (табл. 21). Так, Ольский район переместился с 7-го на 3-е место благодаря тому, что построена дорога с современным твердым покрытием г. Магадан – п. Ола. В результате доступность г. Магадана (в котором сосредоточена основная инфраструктура области) для жителей п. Ола и в целом Ольского района увеличилась в 2 раза. Фактически п. Ола и ближайшая к г. Магадану часть Ольского района приобрела статус пригородной зоны. На рисунке 10 представлены карты с ценовыми рейтингами районов на вторичном рынке жилья Магаданской области в 2000 г. и в 2013 г.

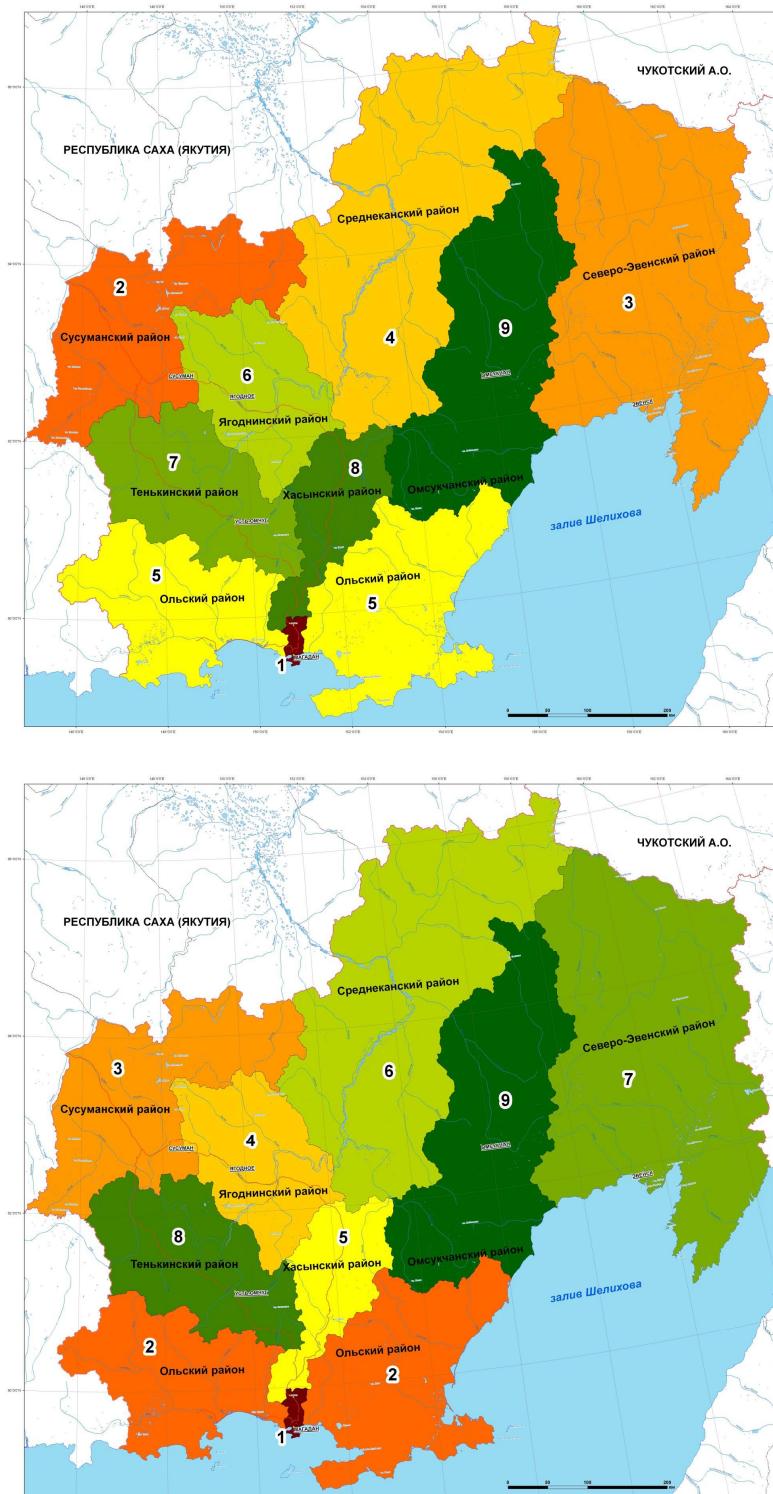


Рисунок 10. Ценовой рейтинг районов на вторичном рынке жилья г. Магадана и Магаданской области в 2000 г. и в 2013 г.

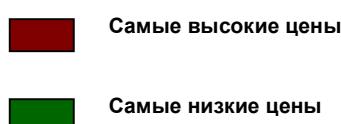


Таблица 21. Ценовой рейтинг районов на вторичном рынке жилья г. Магадана и Магаданской области⁹

Наименование населенного пункта/района	Место в 2000 году	Разница в ценах в 2000 году	Место в 2013 году	Разница в ценах в 2013 году	Темпы роста цен 2000/2013
1	2	3	4	5	6
Магадан	1	-	1	-	10
Сусуманский район	2	7	5	4	19
п. Сокол	3	9	2	3	27
п. Уптар	4	10	4	4	25
Северо-Эвенский район	5	11	9	5	24
Среднеканский район	6	11	8	4	25
Ольский район	7	12	3	3	38
Ягоднинский район	8	13	6	4	30
Тенькинский район	9	14	10	5	27
Хасынский район	10	17	7	4	39
Омсукчанский район	11	20	11	6	34

Отдельно необходимо сказать о том, что рынок жилой недвижимости районов Магаданской области в отличие от рынка жилой недвижимости, например, районов Московской области или Приморского края, не выполняет функцию так называемого рынка загородного жилья. Рынок загородного жилья Магаданской области сосредоточен практически в самом г. Магадане, то есть на его окраинах (доступность 15-20 минут езды). Это также обусловлено спецификой северных регионов – люди не стремятся жить за городом. В экстремальных природно-климатических условиях российский человек стремится находиться как можно ближе к основному центру, максимально обеспеченному инфраструктурой, в том числе транспортной.

На рынке аренды жилья Магаданской области основная часть сделок также совершается в г. Магадане. Об этом можно судить, например, по перечню объявлений на риэлторских сайтах. Как и в целом в России рынок аренды области находится в тени, большая часть сделок не регистрируется, а значит, обходит этап налогообложения. По данным портала Росриэлт [179] средняя стоимость аренды квартир в зависимости от площади варьирует от 16 до 40 тыс. руб. в месяц. С 2002 г. стоимость аренды квартир в г. Магадане выросла примерно в 2,7 раза.

⁹ Источник: Мониторинг рынка недвижимости – Портал государственных услуг – Недвижимость. – Электрон. Дан. – <https://portal.rosreestr.ru/>

Оценим годовую доходность вложений в недвижимость на конкретном фактическом примере в высокодоходном сегменте жилищного рынка Магаданской области – г. Магадане. Так, на конец 2013 г. цена 1-комнатной квартиры площадью 34 кв. м, расположенной на 3-м этаже панельного 5-этажного дома улучшенной планировки на улице Болдырева г. Магадана в среднем составляла 2,5 млн. руб. Средние цены 1 кв. м вторичного жилья за рассматриваемый год выросли на 19%. Средняя арендная плата за такую квартиру составила 18000,00 руб. в месяц. Учитывая величину затрат на содержание, эксплуатацию и налогообложение, годовая доходность составила 6,3%. Таким образом, совокупная доходность составила 25,3% годовых. Это гораздо выше доходности среднего депозита в банке. Например, учитывая среднюю доходность вложений по банковскому депозиту, доходность вложений в размере 2,5 млн. руб. составит 7,1% [174].

Однако, несмотря на существование доходных сегментов на рынке жилой недвижимости региона, на высокие темпы роста цен в районах области, инвестиционная привлекательность жилищного рынка Магаданской области очень низкая. Об этом свидетельствуют следующие факты:

- существенная разница между региональными и среднероссийскими значениями следующих показателей: объем инвестиций в жилища – в 30 раз меньше значения, приходящегося в среднем на 1 регион РФ, темпы роста инвестиций в жилище в 5 раз уступают среднероссийским, инвестиции в жилища на душу населения в 2,5 раза меньше среднероссийских значений,
- высокая доля государственного и муниципального жилья – в 2,3 раза выше среднероссийских показателей,
- пониженная доля жилья, находящегося в собственности граждан – в 1,4 раза ниже средних российских значений,
- меньшая доля приватизированных квартир – в 1,2 раза меньше средних по РФ,
- низкая активность на жилищном рынке – в 12 раз меньше значения, приходящегося в среднем на 1 регион РФ,
- активные вложения населения Магаданской области в рынки жилой недвижимости других регионов,
- низкие объемы и темпы строительства, и практически отсутствие первичного рынка жилья,

– основным потребителем и инвестором на рынке выступает население г. Магадана и районов Магаданской области, стремящееся сейчас или в будущем перебраться в областной центр;

– самый стабильный на сегодняшний день сегмент рынка – это рынок г. Магадана и прилегающих к нему пригородных поселков, относительно стабильны рынки жилой недвижимости основных опорных пунктов Магаданской области (согласно Стратегии социально-экономического развития Магаданской области на период до 2025 г) [31].

Напомним, что по результатам классификация регионов по состоянию рынка жилья в 2008 г. (Институт экономики города) Магаданская область расположилась в кластере 4 – регионы миграционного оттока населения с неясными перспективами рынка жилья [45]. В настоящее время ситуация не изменилась. Рассмотрим подробнее влияние факторов спроса и предложения на формирование цен вторичного рынка жилой недвижимости Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов ДФО.

В теории и практике анализа рынка жилой недвижимости в первую очередь оценивается влияние макроэкономических факторов на цену жилья – цены барреля нефти, инфляции, девальвации рубля относительно доллара, оттока капитала [118]. Также принято разделять всю совокупность факторов на две группы: факторы спроса и факторы предложения [115].

Используя перечень факторов Стерника Г.М. как одного из самых авторитетных исследователей рынка недвижимости [115], автором настоящего исследования проведен анализ влияния на цены вторичного рынка жилой недвижимости в России и в Магаданской области основных факторов спроса и предложения на рынке жилья (учтен период с 2000 по 2013 гг). Результаты анализа представлены в таблице 22. Факторы отсортированы по возрастанию значения модуля относительной разницы значений коэффициентов корреляции. Интерпретация возможных значений коэффициента корреляции (по шкале Чеддока) следующая: если $|r| < 0,3$ – связь практически отсутствует; $0,3 \leq |r| < 0,7$ – связь средняя; $0,7 \leq |r| \leq 0,9$ – связь сильная; $|r| > 0,9$ – связь весьма сильная.

Анализ влияния 37 факторных переменных на цену жилья на вторичном рынке показал, что характер влияния фактора совпадает для российского и магаданского рынка только по 13 переменным (35% факторов), сильнее или гораздо сильнее на цены магаданского рынка влияет 13 факторов (35% факторов), слабее и гораздо слабее оказывают влияние на цены жилищного рынка Магаданской области по сравнению с влиянием на российский рынок в целом 9 факторов (24% факторов).

Таблица 22. Влияние экономических факторов на цену жилой недвижимости на вторичном рынке жилья региона с использованием коэффициента корреляции

Наименование фактора	Обозначение фактора	Модули коэффициентов корреляции		Абсолютная разница значений коэффициентов корреляции	Модуль относительной разницы значений коэффициентов корреляции	Характер связи
		Средние цены на жилье в России	Средние цены на жилье в Магаданской области			
1	2	3	4	5	6	7
<i>Среднероссийские цены на первичном рынке жилья РФ как альтернативный источник вложения средств</i>	XS20.1	-	0,85	-	-	-
<i>Среднероссийские цены на вторичном рынке жилья как альтернативный источник вложения средств</i>	XS20.2	-	0,89	-	-	-
Удельный вес собственных средств в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал	XS16.1	0,72	0,10	-0,62	-620%	<<
Удельный вес привлеченных средств в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал	XS16.2	0,72	0,10	-0,62	620%	<<
Индексы потребительских цен	XD8.2	0,66	0,26	-0,40	-154%	<
Доля ЖК в общем объеме потребительского кредитования	XD5.4	0,49	0,23	-0,27	-113%	<
Средства, полученные от долевого участия на строительство (средства населения)	XS16.5	0,49	0,00	-0,49	-	<
Объем ИК	XD5.6	0,01	0,99	0,98	99%	>>
Средневзвешенная % ставка по ЖК	XD5.3	0,01	0,59	0,57	98%	>
Удельный вес бюджетных средств в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал	XS16.4	0,01	0,31	0,30	97%	>
Количество ЖК	XD5.2	0,05	0,97	0,92	95%	>>
Объем ЖК	XD5.1	0,06	0,99	0,93	94%	>>
Средневзвешенная % ставка по ИК	XD5.5	0,50	0,27	-0,23	-85%	<
Количество ИК	XD5.7	0,20	0,97	0,77	79%	>>
Индекс доступности жилья вторичного рынка	XD1	0,23	0,90	0,67	74%	>>
Сумма банкнот и монеты, находящихся в обращении	XD6	0,26	0,85	0,60	69%	>>

Продолжение таблицы 22

1	2	3	4	5	6	7
Темп роста промышленного производства в ценах 2000 г.	XD7.3	0,17	0,55	0,38	69%	>
Удельный вес ветхого и аварийного жилья	XD2	0,29	0,89	0,59	67%	>>
Доля ИК в общем объеме ЖК	XD5.8	0,37	0,91	0,54	59%	>>
Удельный вес кредитов банков в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал	XS16.3	0,89	0,62	-0,27	-44%	<
Построено жилья на 1000 чел.	XS15	0,96	0,73	-0,23	-32%	<
Коэффициенты миграционного прироста на 10 000 человек населения	XD4.3	0,52	0,75	0,23	31%	>
Средняя фактическая стоимость строительства одного квадратного метра общей площади	XS17.1	0,95	0,75	-0,20	-27%	<
Оборот на 1 предприятие/темпер роста	XD7.4	0,22	0,26	0,04	15%	=
Цена золота	XD10.2	0,79	0,93	0,14	15%	>
Численность населения МО	XD4.2	0,83	0,92	0,09	10%	=
Цена нефти Urals (Россия)	XD10.1	0,88	0,96	0,07	8%	=
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя	XS14	0,87	0,94	0,07	7%	=
Среднедушевые денежные доходы населения в России (в месяц)	XD3	0,92	0,99	0,07	7%	=
Инвестиции в жилища на душу населения	XD4.1	0,88	0,93	0,04	5%	=
Индексы физического объема валового регионального продукта	XD7.2	0,38	0,37	-0,01	-3%	=
Инфляция	XD8.1	0,73	0,75	0,02	3%	=
ВРП на душу населения РФ	XD7.1	0,93	0,95	0,02	2%	=
Общая площадь ЖФ	XS13	0,86	0,86	0,00	0%	=
Уровень занятости	XD7.5	0,93	0,94	0,01	1%	=
Затраты на производство строительных работ в % от стоимости выполненных работ	XS19	0,38	0,38	0,00	0%	=
Средние цены на первичном рынке жилья	XS17.2	0,99	0,99	0,00	0%	=

Обозначения:

<<	- характер связи гораздо слабее	>	- характер связи выше
<	- характер связи слабее	>>	- характер связи существенно выше
=	- характер связи совпадает		

- характер связи совпадает
- разница в характере связи в пределах соседних интервалов (больше 10%)
- разница в характере связи через 1 интервал
- разница в характере связи через 2 интервала

Весьма сильное влияние на цены вторичного рынка жилья, как Магаданской области, так и России в целом оказывают средние цены на первичном рынке жилья, ВРП на душу населения, уровень занятости, среднедушевые денежные доходы населения, обеспеченность жильем населения, уровень инфляции, объемы инвестиций в жилища, численность населения, цена нефти Urals и цена золота. Следует отметить, что влияние трех последних факторов на магаданском рынке несколько сильнее (в пределах 15%). Это связано со спецификой функционирования и развития северных территорий, а именно, постоянным оттоком населения (2% в год), зависимостью региональных и местных бюджетов депрессивных северных регионов ДФО от доходов федерального бюджета, формируемых более чем на 50% за счет поступлений от экспорта нефти и газа, а также монопрофильностью региона, отраслью специализации которого является золотодобыча.

Рассматривая группу факторов, имеющих сильное влияние на среднероссийские цены вторичного жилья, автором установлено, что некоторые из них теряют свое значение на магаданском рынке. Так, в силу малых объемов нового строительства и практически отсутствия рынка первичного жилья влияние факторов, характеризующих объемы и стоимость нового строительства, слабее. Анализируя влияние различных источников финансирования инвестиций в основной капитал, выявлено, что если для российского рынка одинаково существенное влияние на цены жилья оказывают и собственные, и заемные, и привлеченные средства, то на магаданском рынке только заемные источники финансирования инвестиций в основной капитал имеют значимую связь с ценами жилищного рынка. Этот факт, с одной стороны, объясняется низкой инвестиционной привлекательностью и повышенными рисками вложений в экономику депрессивных северных регионов: в экономике севера основным стартовым капиталом всегда были государственные инвестиции. Это подтверждается и наличием связи между ценами магаданского рынка и показателем, характеризующим удельный вес бюджетных средств в общем объеме финансирования инвестиций в основной капитал (на российском рынке связь отсутствует). А, с другой стороны, говорит о недостатке собственных средств у населения региона.

Рассматривая группу факторов, имеющих среднее влияние на среднероссийские цены вторичного жилья, автором отмечено, что 4 из них, а именно, индексы потребительских цен,

доля жилищного кредитования в общем объеме потребительского кредитования, средства, полученные от долевого участия в строительстве (средства населения), средневзвешенная % ставка по ипотечному кредитованию, не имеют значимой связи с ценами на вторичном рынке жилья Магаданской области. А 2 фактора – доля ипотечного кредитования в общем объеме жилищного кредитования и коэффициент миграционного прироста на 10000 человек населения – наоборот, имеют более значимую сильную связь с ценами.

Так, отсутствие на территории области такого способа финансирования жилищного строительства как долевое участие в строительстве обуславливает отсутствие связи между ценами и факторами, характеризующими этот вид финансирования. Сильная связь цен с факторной переменной «коэффициент миграционного прироста/убыли на 10000 человек населения» объясняется постоянным оттоком населения из региона как характерной чертой депрессивных северных регионов.

Из 11 факторов, не обнаруживших связь с ценами на российском рынке жилья, 10 факторных переменных имеют значимую связь с ценами магаданского рынка:

– сильная связь с показателями, характеризующими условия и объемы жилищного, в том числе ипотечного кредитования населения обусловлена неудовлетворительным уровнем жизни и дефицитом собственных средств у населения региона, а также отсутствием другой альтернативы финансирования (например, долевого участия в строительстве). По данным Росреестра [178] большая часть сделок на рынке заключается с использованием банковского ипотечного кредитования;

– наличие связи с темпами роста промышленного производства в первую очередь объясняется специализацией области на добыче полезных ископаемых (что характерно для северных регионов) и монопрофильностью региона (что характерно для рассматриваемых депрессивных северных регионов);

– наличие сильной связи с индексом доступности жилья обусловлено более сильным влиянием на цены жилья в регионе такого фактора как среднедушевые доходы населения (коэффициент корреляции выше среднероссийского на 7 пунктов и близок к 1), что объясняется практически отсутствием так называемых серых доходов у населения северных регионов: на территории области слабо развито малое предпринимательство, количество малых предприятий уменьшается; почти 90% доходов населения области приходится на оплату труда и социальные выплаты, что в 1,5 раза больше, чем в РФ; более 40% населения региона занято в государственном и муниципальном секторе, что в 1,4 раза выше среднероссийских показателей;

– наблюдается сильная связь между ценами и таким макрофинансовым индикатором как денежная база (макроэкономических индикатор, показывающий количество денежных средств, находящихся в обращении), что еще раз подтверждает большую зависимость депрессивных северных регионов как регионов-реципиентов от состояния финансовой системы России;

– весьма сильная связь цены с удельным весом ветхого и аварийного жилья связана с малыми объемами нового строительства в регионе, которые не успевают замещать объемы выбывающего ветхого и аварийного жилья.

Как альтернативный источник вложения средств, а также как цель всей жизни северян (иметь жилье в «несеверных» регионах страны) сильное влияние на цены вторичного рынка жилой недвижимости Магаданской области оказывают цены первичного и вторичного российского рынка в целом. Это также характерная особенность именно северных регионов России, имеющих временных характер заселения территории.

Результаты исследования показали, что если для российского рынка из 37 рассматриваемых факторов 24 имеют значимую связь с ценами рынка жилья, то для магаданского рынка таких факторов больше (30), что говорит о более сложном нестандартном характере функционирования жилищного рынка Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов ДФО. Различия в значимости связей также обусловлены в первую очередь принадлежностью региона к северным регионам России, а также депрессивным характером его развития.

Необходимо отметить, что на цены Магаданского вторичного рынка жилья факторные переменные спроса имеют большее влияние, нежели на цены среднероссийского рынка. В долгосрочном периоде предложение на вторичном рынке жилья Магаданской области менее эластично, чем на среднероссийском рынке, поскольку объемы нового строительства с трудом замещают объемы выбытия ЖФ.

Учитывая выявленные в ходе корреляционно-регрессионного анализа особенности рынка жилья Магаданской области, а именно, сильную связь с индикаторами ипотечного кредитования населения, показателями качества жилищного фонда, специфическими показателями, характеризующими уровень жизни в регионе и инвестиционные настроения, автором настоящего исследования построена многофакторная модель формирования цен на вторичном рынке жилья северного депрессивного региона ДФО. В модель были включены следующие факторы: удельный вес ветхого и аварийного жилья, коэффициент миграционного прироста/убыли на 10000 человек населения, объем ипотечного кредитования в регионе, среднероссийские цены на вторичном рынке жилья как

альтернативный источник вложения средств. Регрессия была выполнена с использованием программного средства Microsoft Office Excel 2003 (11.8404.8405) SP3.

Было получено уравнение множественной регрессии:

$$Y = 6883,96 + 12,18 X_1 - 568,94 X_2 + 0,68 X_3 + 7,87 X_4, \quad (1)$$

где X_1 – объем ипотечного кредитования в регионе,

X_2 – удельный вес ветхого и аварийного жилья,

X_3 – среднероссийские цены на вторичном рынке жилья;

X_4 – коэффициент миграционного прироста/убыли на 10 000 человек населения.

Регрессионная статистика: множественный $R = 0,9994$, R -квадрат = 0,9988, нормированный R -квадрат = 0,993998, стандартная ошибка = 21,72881, наблюдения = 6.

В таблице 23 представлены результаты расчета, показывающие, насколько изменится цена жилья на вторичном рынке Магаданской области по отношению к базовому периоду (конец 2013 г.), который находится на уровне 1773,36 долл. США за m^2 , при изменении рассматриваемых факторов на 10%.

Таблица 23. Изменение цен на вторичном рынке жилья Магаданской области в зависимости от характера изменений факторов X_1 – X_4 (современный уровень цен составляет 1773,36 долл. США/ m^2)

Фактор	Наименование фактора	Характер изменений	Цена 1 m^2 , долл. США	Изменения, в %
1	2	3	4	5
X_1	Объем ипотечного кредитования в регионе	повысится на 10%	1772,08	+ 6%
		понизится на 10%	1578,44	- 5%
X_2	Удельный вес ветхого и аварийного жилья	повысится на 10%	1049,43	- 37%
		понизится на 10%	2301,09	+ 38%
X_3	Среднероссийские цены на вторичном рынке жилья	повысится на 10%	1795,99	+ 8%
		понизится на 10%	1554,54	- 7%
X_4	Коэффициент миграционного прироста/убыли на 10 000 человек населения	повысится на 10%	1562,71	- 6%
		понизится на 10%	1787,81	+ 7%

Итак, повышение объемов ипотечного кредитования, повышение среднероссийских цен на вторичном рынке жилья приводит к увеличению цен на рынке. Напротив, увеличение удельного веса ветхого и аварийного жилья, а также усиление миграционного оттока снижает цены на рынке. Наибольшее влияние на цены оказывает динамика объемов ветхого и аварийного жилья – изменение показателя на 10% почти на 40% изменяет цену жилья.

В случае сохранения тенденций последних лет в динамике используемых в модели факторов, а именно, сокращении доли ветхого и аварийного жилья на 0,5%, увеличении

оттока населения на 4,4%, увеличении объемов ипотечного кредитования на 46,1% и уменьшение средних цен на вторичном рынке России на 2,2%, цена 1 м² на вторичном рынке Магаданской области увеличится на 42% и составит 2358,32 долл. США. Конечно, такой вариант развития событий возможен только при условии повышения доступности ипотечных жилищных кредитов. Чтобы определить перспективы такого повышения *рассмотрим показатели ипотечного жилищного кредитования на территории Магаданской области и сравним их со среднероссийскими.*

Для анализа ипотечного жилищного кредитования Магаданской области были использованы данные сайтов ЦБ РФ [174] и АИЖК [104, 173].

Ипотечное жилищное кредитование в России начало свое успешное развитие с 2005 года. Об этом свидетельствует многократное увеличение его объемов, а также увеличение количества кредитных организаций, выдающих ипотечные кредиты. Так за период с 2005 по 2013 г. отношение объема ипотечной задолженности к ВВП в России увеличилось в 20 раз и составило 4% по состоянию на 01.01.2014 г. Количество кредитных организаций практически удвоилось. Произошло это в первую очередь благодаря широкомасштабной пропаганде и внедрению жилищного ипотечного кредитования в России через использование различных государственных целевых программ. В таблице 24 представлены некоторые характеристики ипотечного жилищного кредитования в России, ДФО и Магаданской области в 2013 г.

Таблица 24. Ипотечного жилищное кредитование в России, ДФО и Магаданской области в 2013 г.

Наименование показателя	РФ	ДФО	Магаданская область
1	2	3	4
Доля региона в общем объеме ипотечных жилищных кредитов, предоставленных в рублях физическим лицам-резидентам, в %	100	5,3	0,2
Средневзвешенный срок кредитования, мес.	179,5	-	188,0
Средневзвешенная ставка по кредиту, в %	12,3	-	12,6
Средний размер кредита, млн. руб.	1,5	-	1,65
Задолженность по ипотеке на душу населения, руб./чел.	18439	20828	26985
Доля заемных средств в стоимости приобретаемого жилья, в %	60,1	59,7	69,0
Доля платежа в доходе заемщика, в %	35,9	35,3	34,4

Доля Магаданской области в общем объеме ипотечных жилищных кредитов, предоставленных в рублях физическим лицам-резидентам в ДФО составляет 3,2%. Для

сравнения: на ЧАО приходится 0,6%, на Камчатский край – 4,7%, на Хабаровский и Приморский край приходится 48,6%). Такая структура обуславливает разницу между регионами в значениях такого показателя как объем просроченной задолженности по ипотечным кредитам. Так, в 2013 г. в Магаданской области значение показателя составило 1 млн. руб., в ЧАО – 0 млн. руб., а в Приморском крае – 201 млн. руб. Сравнивая долю жилищного ипотечного кредитования в общем объеме потребительского кредитования, видно, что если в целом в РФ эта доля выросла по рублевым кредитам на 1,6% (с 14,4% до 16%) и снизилась на 24% по кредитам, выданным в иностранной валюте (с 33% до 9%), то в Магаданской области доля жилищного ипотечного кредитования снизилась как по рублевым кредитам с 23% до 13% (на 10%), так и по кредитам, выданным в иностранной валюте с 73% до 25% (на 48%). Можно предположить, что причиной такого снижения может быть либо низкая доступность ипотечных кредитов для населения региона, либо отсутствие необходимости в кредитах по причине достаточной обеспеченности жильем или достаточной обеспеченности собственными финансовыми ресурсами для приобретения жилья, а также нежелание приобретать жилье на Севере.

Рассчитаем доступность жилищного ипотечного кредита для разных групп населения Магаданской области. *Индекс доступности жилья с кредитом* (англ. – Housing Affordability Index) показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью стандартного ипотечного кредита. Значение показателя в 100% означает, что среднестатистическая семья имеет доходы, соответствующие необходимым доходам для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита. Если индекс доступности жилья с кредитом меньше 100%, то среднестатистическое домохозяйство не в состоянии приобрести стандартную квартиру. В общем виде индекс возможности приобретения жилья с кредитом определяется по следующей формуле (2):

$$HAI = (\varepsilon * R/C) * 100\% \quad (2)$$

где HAI — индекс возможности приобретения жилья с кредитом, R — среднемесячный доход семьи; C — ежемесячный платеж по кредиту; ε — предельная доля дохода семьи, которая может расходоваться семьей на погашение кредита.

Американская методика оценки индекса HAI предполагает, что семья располагает сбережениями в размере 20% от стоимости жилья, а остальные 80% берет в кредит ($D = 4/5$ цены приобретаемой недвижимости). Срок кредитования $n = 30$ лет. Поскольку помимо кредитного бремени домашнее хозяйство несет расходы на содержание, ремонт жилища и коммунальные услуги, а в США доля этих затрат в доходах семьи составляет в среднем 25%,

то около 50% дохода семьи может уходить только на решение жилищных вопросов. Другая половина заработков расходуется на текущее потребление. Таким образом, ипотечный кредит считается доступным, если на погашение ежемесячных платежей по кредиту употребляется максимум $\frac{1}{4}$ часть месячных доходов семьи, то есть $\epsilon = 25\%$.

В России используется формула оценки индекса доступности жилья с кредитом на основании параметров АИЖК [26]. Она выглядит следующим образом:

$$\text{HAIRU} = [\epsilon * R / (C + 0,022 * D / 12)] * 100\% \quad (3)$$

где HAIRU – индекс доступности жилья с кредитом, предоставленным на условиях АИЖК;

$0,022 * D / 12$ – месячные расходы на обслуживание ипотечного кредита;

D — сумма кредита, необходимого семье для приобретения жилья.

В соответствии со стандартами АИЖК $\epsilon=0,5$. Российским аналогом параметра ϵ является коэффициент «платеж/доход», предельное значение которого равно 50%. Однако в эти 50%, помимо ежемесячного аннуитетного платежа, входят и расходы, связанные с обслуживанием ипотечного кредита (страхование жизни и трудоспособности заемщика, объекта недвижимости). По общему правилу, годовые расходы на обслуживание кредита составляют 2,2% от его суммы [26].

В стандартах АИЖК используется формула расчета ежемесячных аннуитетных платежей, которая несколько отличается от используемой в США:

$$C = D * (r / 12) / (1 - 1 / (1 + r / 12)^{12n}) \quad (4)$$

где r — ставка по кредиту за расчетный период, n — срок кредита.

В первый платеж заемщика включаются только начисленные проценты за период времени, считая с даты, следующей за датой фактического предоставления кредита, по последнее число текущего месяца. Последующие платежи (кроме последнего платежа) состоят из ежемесячных аннуитетных платежей, включающих суммы по погашению основного долга и процентов за пользование ипотечным кредитом [26].

Коэффициент «кредит/залог» (w) для вторичного рынка жилья устанавливается в соотношении 30-70%, для первичного рынка – 30-90%. Определенному соотношению собственных и заемных средств соответствует своя процентная ставка в зависимости от срока кредитования [26].

В расчетах доступности жилья с кредитом объектом сделки является стандартная квартира общей площадью 54 м^2 (по 18 м^2 на члена семьи). В качестве заемщика рассматривается семья из 3-х человек, один из которых ребенок. Месячный доход домашнего хозяйства мы приняли равным в первом случае 2-хкратному размеру средней начисленной

заработной плате за минусом подоходного налога (13%), во 2-м случае – 3-хкратному медианному размеру среднедушевых денежных доходов [26].

Ориентируясь на региональные социально-экономические показатели, а также показатели рынка ипотечного жилищного кредитования, а, именно, долю собственных и заемных средств в стоимости приобретаемого жилья с использованием ипотечного кредита, размер средневзвешенной ставки по кредиту, средневзвешенный срок кредитования, автором рассчитано значение индекса доступности жилья с кредитом. За основу взята формула АИЖК при $\epsilon=0,5$ и $\epsilon=0,25$. Результаты расчета представлены в таблице 25.

Таблица 25. Расчет индекса доступности жилья с ипотечным кредитом на первичном и вторичном рынке Магаданской области

Обозначение	1 вариант в расчетах используется средняя номинально начисленная заработка плата		2 вариант в расчетах используется медианное значение среднедушевых доходов		
	1	2	3	4	5
Предельная доля дохода семьи, которая может расходоваться семьей на погашение кредита, ϵ	$\epsilon=0,5$ стандарты АИЖК	$\epsilon=0,25$ стандарты США		$\epsilon=0,5$ стандарты АИЖК	$\epsilon=0,25$ стандарты США
Среднемесячный доход семьи R , руб.		86 421,10		75 000,00	
Цена 1 кв. м на первичном рынке жилья, руб./ m^2			50 000,00		
Цена 1 кв. м на вторичном рынке жилья, руб./ m^2			44 403,00		
Годовая процентная ставка по кредиту g			12,60%		
Первоначальная сумма кредита $D1$ на первичном рынке, руб. (69% от стоимости)			1 863 000,00		
Первоначальная сумма кредита $D2$ на вторичном рынке, руб. (69% от стоимости)			1 654 455,78		
Количество периодов n , есс.			188,00		
Ежемесячные аннуитетные платежи на первичном рынке $C1$, руб.			19 561,50		
Ежемесячные аннуитетные платежи на вторичном рынке $C2$, руб.			17 371,79		
Индекс доступности жилья с кредитом на первичном рынке HAIRU 1	188%	94%	163%	82%	
Индекс доступности жилья с кредитом на вторичном рынке HAIRU 2	212%	106%	184%	92%	

Расчет показал, что жилищный ипотечный кредит в рамках стандартов АИЖК ($\epsilon=0,5$) в принципе доступен для среднего представителя Магаданской области в обоих вариантах.

При $\varepsilon=0,25$ (стандарт США) ипотечный кредит доступен только при использовании в расчетах средней номинально начисленной заработной платы на вторичном рынке, на первичном рынке, при использовании в расчетах медианного значения среднедушевых доходов – кредит недоступен.

Сомнения в доступности ипотечного кредита усиливаются, если принять во внимание, что при учете распределения населения Магаданской области по величине среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума на начало 2013 г., взять кредит при $\varepsilon=0,5$ могут только 65% населения (35% – не могут!), при $\varepsilon=0,25$ на первичном рынке 44,3% населения, на вторичном рынке – 65%. В эти группы входят самые высокодоходные группы населения и можно предположить, что они-то в жилье не нуждаются.

При этом по данным ЦБ РФ реально воспользовались ипотечным кредитом в магаданской области в 2012 году 0,7% населения, в 2013 г. – 0,9% населения области (максимальный показатель за 6 последних лет). Всего за период с 2008 по 2013 годы включительно получили ипотечный кредит на приобретение жилья всего 2,8% населения области (от численности населения на 01.01.13 г.).

Далее рассмотрим данные о распределении домашних хозяйств по площади жилых помещений, приходящейся в среднем на одного проживающего (на начало 2013 г.). *Обеспеченность жильем* – один из ключевых показателей уровня жизни населения. Магаданская область – один из лидеров по данному показателю и в ДФО, и в России (29,0 $\text{м}^2/\text{чел}$, выше этот показатель только в Чукотском автономном округе – 29,7 $\text{м}^2/\text{чел}$). По сравнению с 1990 г. обеспеченность жильем в регионе выросла в 2 раза, при этом число квартир в области уменьшилось 1,1 раза. Основным фактором роста стало не новое строительство, а сокращение численности населения области. Многие квадратные метры, участвующие в расчетах статистических показателей обеспеченности жильем, фактически имеют для населения Магаданской области чисто номинальное значение, поскольку жители районов области давно проживают и работают в г. Магадане (или в перспективных населенных пунктах области), хотя остаются прописанными в неперспективных поселках. В результате показатели обеспеченности жильем в районах области достигают значений 50 м^2 на человека.

Структура расселения региона взаимоувязана с размещением базового производства области – добычей золота. Изменения в экономической и социальной политике государства в отношении северных регионов спровоцировали масштабные миграционные процессы. Отсутствие производств и высокий уровень безработицы в период рыночных реформ, продолжающаяся трансформация экономики области привели к возникновению такого

понятия, как «неперспективный населенный пункт». Неперспективными признаны 28 населенных пунктов области. Расселение жителей этих поселков – одна из главных социальных задач территории и значительная проблема для Магаданской области. В результате к началу 2013 г. система расселения имеет вид: в г. Магадане сосредоточено 67% населения области, на остальные 8 муниципальных районов приходится от 2% до 7%. Начиная с 1991 г. население некоторых районов уменьшилось в 6 раз, г. Магадана – в 1,5 раза. Приток населения в основном тяготеет к г. Магадану (58%) и районным центрам, в границах которых действуют основные добывающие предприятия области.

Анализ жилищной обеспеченности региона по материалам выборочного обследования домашних хозяйств на начало 2013 г. показал, что 44% домохозяйств обеспечены жильем в размерах от 9 (и меньше) до 15 м²/чел., еще 10% – от 15 до 20 м²/чел. Таким образом, около 50% населения области не достигают норматива (18 м² /чел.). Если учесть площадь необслуживаемого жилищного фонда (18%), фактор ветхости и аварийности (11,1%), благоустроенность жилищного фонда (54%), то реальная обеспеченность качественным жильем населения Магаданской области по состоянию на 01.01.2013 г. составит 7,1 м²/чел. (в 3 раза меньше нормативного значения) [17].

Оценивая перспективу жилищной обеспеченности, необходимо учитывать приоритеты пространственного развития региона. Стратегия социального и экономического развития Магаданской области на период до 2025 года (далее – Стратегия) предполагает реализацию крупных сырьевых, энергетических и транспортных проектов, которые придаст импульс развитию территории области [31]. Это важно не только для социально-экономического развития региона, но и для соблюдения геополитических интересов России в части закрепления населения в северных и северо-восточных регионах.

В Магаданской области выделены территории опережающего экономического развития (ТОЭР). Определены опорные пункты (ОП) системы расселения, играющие ключевую роль в развитии ТОЭР. Это 9 населенных пунктов области, включая г. Магадан. Очевидно, что именно в этих населенных пунктах жилищный фонд будет наиболее востребован в рамках реализации Стратегии.

Таким образом, проведенный автором исследования анализ показывает, что ипотечный кредит доступен для 65% населения (с учетом доходов и условий кредитования), при этом жилищная проблема не решена как минимум у 50% населения региона, а реально воспользовались ипотечным кредитом на приобретение жилья всего 2,8% населения.

В 2005 г. [129-131] и в 2013 г. автором диссертации был *проведен опрос населения Магаданской области* (в 2013 г. – г. Магадана как областного центра – 55% респондентов, п.

Усть-Омчуг как опорного пункта области – 30% респондентов и п. Клепка как неперспективного населенного пункта – 14% респондентов) на предмет оценки жилищных условий домохозяйств, а также их возможностей в получении жилищного ипотечного кредита и улучшении показателей обеспеченности жильем (прил. 3). Сравнение результатов опросов приведено в таблице 26.

Таблица 26. Сравнение результатов анкетирования населения Магаданской области в 2005 г. и в 2013 г.

Основные результаты анкетирования	2005 г.	2013 г.	Изм-е, в %
1	2	3	4
Доля респондентов, недовольных своим жильем и испытывающих необходимость переехать в другое жилье, в %	85	92	+8%
Доля респондентов, у которых нет возможности откладывать средства на приобретение жилья, в %	50	70	+40%
Доля опрошенных, готовых взять ипотечный кредит, в %	75	57	-24%
Доля респондентов, у которых отсутствует первоначальный взнос, в %	60	70	+17%
Валюта ипотечного кредита	рубль		-
Приемлемый для респондентов срок кредитования, лет	до 20	до 10,5	-47%
Приемлемый для респондентов размер ежемесячного платежа по отношению к доходу, в %	58	24	-59%

Результаты опросов, проведенных автором, свидетельствуют о том, что уровень жизни населения региона снижается, вместе с ними уменьшается доступность ипотечного кредитования. Так, более чем в 2 раза снизился размер приемлемого для респондентов размера ежемесячного платежа по отношению к доходу (до 24%), что практически соответствует стандартам выдачи ипотечного кредита в США. Одной из главных проблем продолжает оставаться отсутствие первоначального взноса у желающих взять ипотечный кредит (в 2013 г. у 70% опрошенных!).

Результаты опроса 2013 г. показывают, что медианный размер среднедушевых доходов находится в интервале от 21001 до 24000 руб. (максимум почти совпадает с медианным значением среднедушевых доходов населения), 80% респондентов тратят на оплату

коммунальных услуг от 5000 до 11000 руб. (от 20 до 46% дохода). Если учесть еще и текущее потребление продуктов питания и предметов первой необходимости эта доля увеличится. Так что есть все основания утверждать, что для расчета доступности жилья с ипотечным кредитом в северных регионах необходимо использовать медианное значение среднедушевых доходов населения, а также стандарты США в отношении значения предельной доли дохода семьи, которая может расходоваться семьей на погашение кредита $\epsilon=0,25$. Вспомним, что при таких значениях индекс доступности жилья с кредитом (табл. 21) меньше 100%, что свидетельствует о его недоступности для населения Магаданской области.

На рисунке 11 представлена структура источников, за счет которых респонденты (из тех, которые готовы взять ипотечный кредит) предполагают улучшить свои жилищные условия.

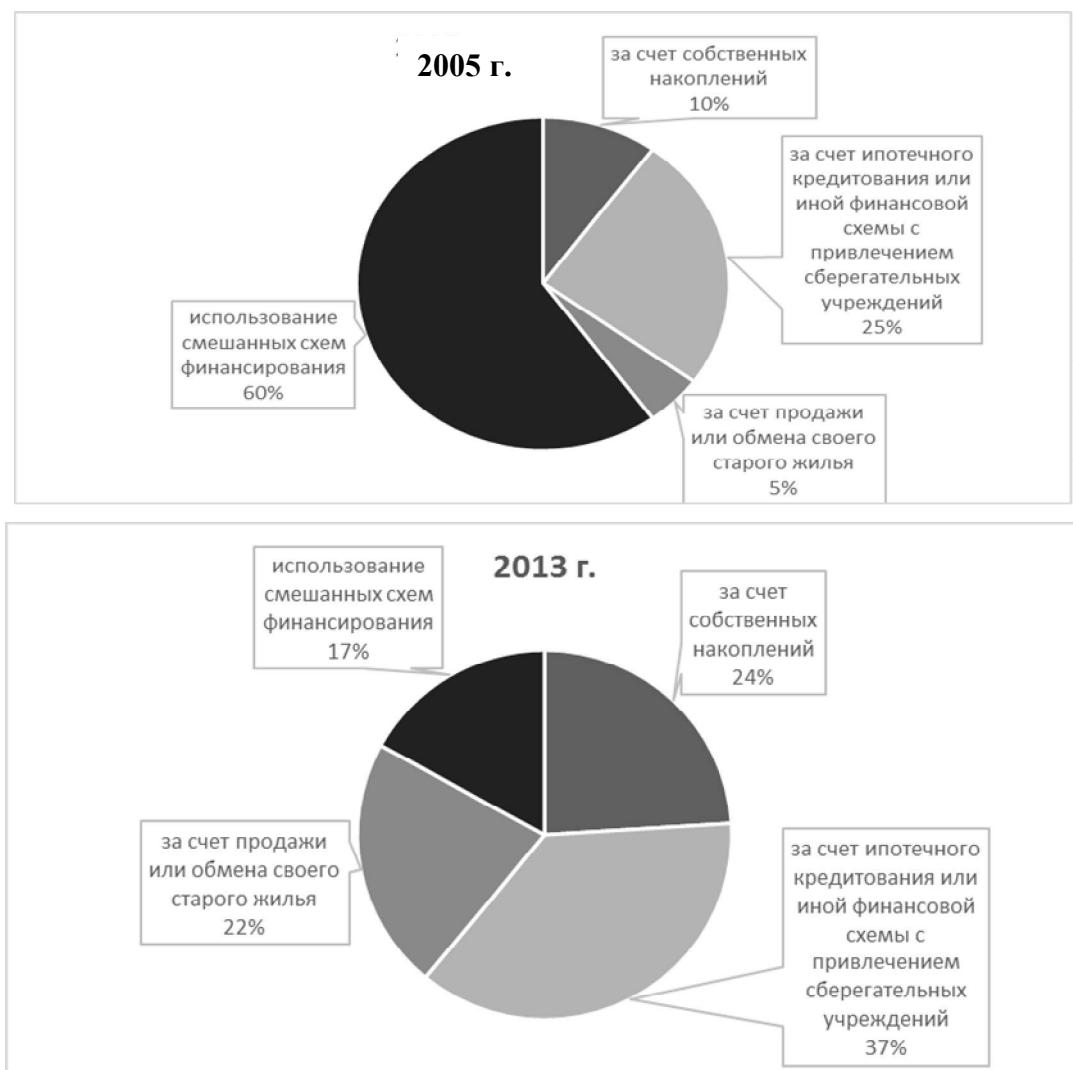


Рисунок 11. Структура предполагаемой доли источников денежных средств, необходимых для улучшения жилищных условий населением по результатам опросов в 2005 г. и в 2013 г.

При том, что в структуре предполагаемых источников увеличилась доля собственных накоплений, увеличилась и доля ипотечного кредита (средств, полученных от иной финансовой схемы с привлечением сберегательных учреждений), а также доля средств от продажи старого жилья и иного имущества.

Только 9% респондентов не видят препятствий для переезда, главным препятствием является дефицит финансовых ресурсов (66% ответов), высокие ставки по ипотечному кредитованию (20%), а также невозможность при продаже имеющегося жилья выручить его полную стоимость (10%). Последнее препятствие — это результат функционирования депрессивных северных регионов в условиях риска потери перспективности населенных пунктов, а также неясности будущей государственной политики в отношении северных регионов.

Помимо ипотечного кредита респондентам предлагалось рассмотреть иные способы удовлетворения потребности в жилье (рис. 12). Никто из респондентов не решился на покупку облигаций и НЖС, мала доля тех, кто предпочел долевое строительство. Достаточно популярна аренда, лидер — жилищный лизинг (аренда с последующим выкупом).

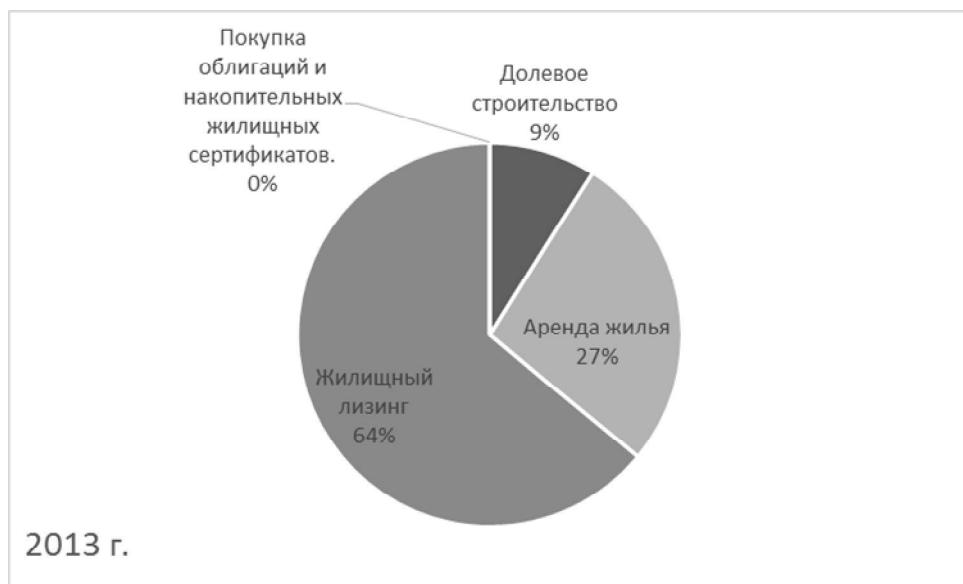


Рисунок 12. Приверженность к иным способам удовлетворения потребности в жилье населения Магаданской области

Также респондентам предлагалось ответить на вопрос «Рассматриваете ли Вы объекты жилой недвижимости как объекты инвестиций?» (рис. 13). Только 36% опрошенных сказали «да», но при этом больше половины из них указали на то, что жилая недвижимость Магаданской области не рассматривается ими как объект инвестиций. Это также показательно для северных, особенно депрессивных территорий, отличающихся от других

регионов, прежде всего временностью проживания. Почти половина желающих переехать в другое жилье, хотели бы переехать в другой населенный пункт.

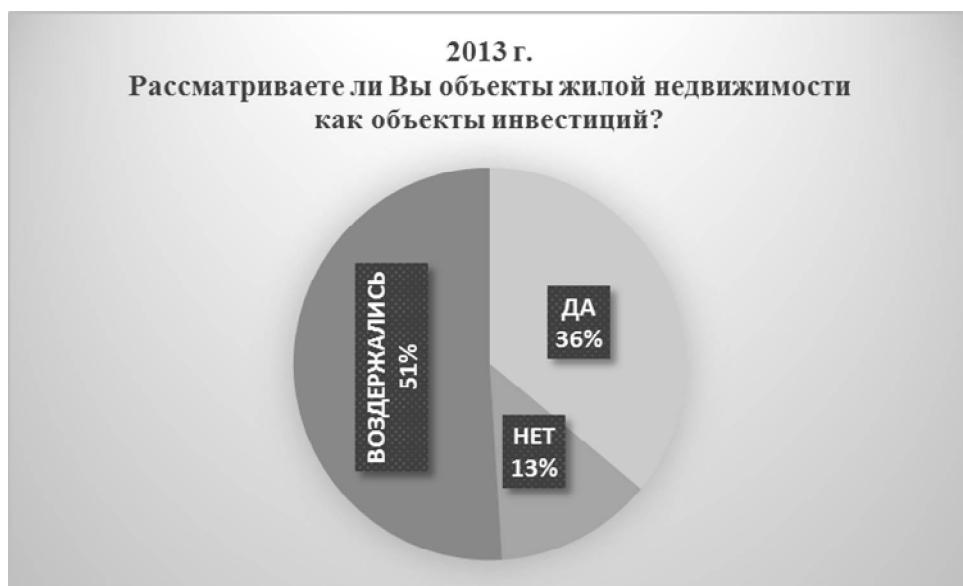


Рисунок 13. Результаты опроса 2013 г.

Еще одним подтверждением неудовлетворительного уровня жизни населения депрессивных северных регионов стали результаты сравнительного анализа показателей уровня жизни Магаданской области с показателями регионов ДФО и РФ, выполненный в лаборатории истории и экономики СВКНИИ ДВО РАН с участием автора диссертации [17], который показал, что мнение о высоком уровне жизни населения Магаданской области не соответствует действительному положению дел. Так средняя зарплата в регионе без учета северных коэффициентов и надбавок (2,5 раза к окладу), которые призваны носить компенсационный характер за дискомфортные условия проживания на севере, ниже среднероссийского уровня на 25%, а с их учетом – лишь в 1,6 раза превышает среднероссийский уровень. В 1991 г. среднедушевые доходы в Магаданской области обеспечивали 5 прожиточных минимумов, в 2012 г – только 3,3. С учетом реального прожиточного минимума, отвечающего объективно повышенным потребностям жизнедеятельности в северном регионе покупательная способность Магаданской области в 1,3 раза ниже, чем в среднем по регионам России.

Показатель высокой обеспеченности жильем населения Магаданской области является еще одним заблуждением. Без учета, брошенного в неперспективных поселках, аварийного, ветхого, неблагоустроенного жилья реальная обеспеченность составляет $7,1 \text{ м}^2/\text{чел.}$, что в 2,6 раза ниже нормативного значения.

Повышенные расходы на оплату услуг ЖКХ, аккумулирование средств для приобретения жилья в более благоприятных районах страны, в условиях недостаточного уровня доходов наносят ущерб необходимому для здоровья текущему потреблению. В совокупности все озвученные причины обуславливают низкую ожидаемую продолжительность жизни при рождении и провоцируют массовый отток населения.

Рассматривая структуру использования денежных доходов населения, установлено, что: на покупку товаров и услуг житель Магаданской области тратит в 1,4 раза меньше своих денежных доходов (53,6%), чем средний россиянин (73,5%); при этом обязательные платежи и разнообразные взносы обходятся ему в 1,6 раза дороже (16,7% и 10,3% соответственно); на приобретение недвижимости им отводится всего 1,8% дохода, тогда как среднероссийский показатель в 2,2 раза больше (4%); зато на прирост финансовых активов тратится в 2,3 раза больше, чем в среднем по России (27,9% и 12,2% соответственно), при этом 40% из направляемых в финансовые активы средств, приходится на денежные средства. Так, средний житель Магаданской области отправил на приращение денежных средств из своих доходов почти в 7 раз больше, чем средний россиянин (рис. 14).

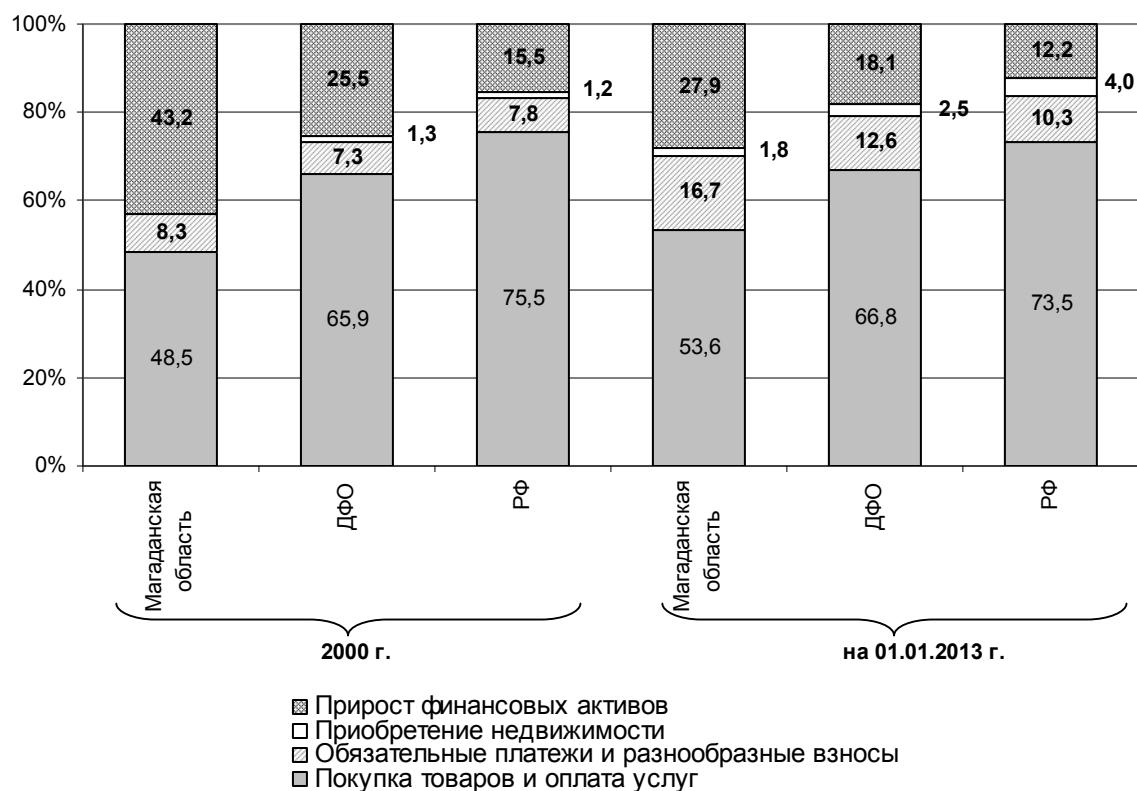


Рисунок 14. Структура использования денежных доходов населения (в % от общего объема денежных доходов)

Такая структура потребительских расходов характерна для северных территорий ДФО. Например, в Чукотском АО на покупку товаров и услуг житель тратит в 2,1 раза меньше

своих денежных доходов, чем средний россиянин; обязательные платежи и разнообразные взносы обходятся ему в 2,0 раза дороже; на приобретение недвижимости им отводится всего 0,9% дохода (в 4,5 раза меньше, чем в среднем по России); а на прирост финансовых активов тратится уже в 3,5 раза больше (43,4%), чем в среднем по России, при этом 81% из денежных средств, направляемых в финансовые активы, приходится на денежные средства.

Это связано, во-первых, с тем, что население откладывает денежные средства на проведение длительных северных отпусков (как минимум 1 раз в 2 года) в регионах с более благоприятными климатическими условиями (активная сезонная миграция). Во-вторых, это результат влияния фактора временности проживания населения в северных регионах. Жители северных территорий откладывают свои расходы на будущее. Будущее, которое они хотят встретить или провести (в рамках отпускного периода) в более благоприятных регионах (в природно-климатическом, в социально-экономическом аспектах). Этот фактор оказывает суживающее влияние на рыночную систему региона (рынок товаров и услуг, рынок инвестиций, рынок недвижимости). Население ущемляет себя в качестве потребляемых товаров и услуг, например, ограничивает вложения в обустройство и ремонт жилья, поскольку рассматривает его как временное. Кроме того, население северных регионов рассматривает вложения в реальные активы (например, в недвижимость) своих регионов как недостаточно надежные (высокий инвестиционный риск в регионе). Таким образом, накопления населения не используются в качестве источника дополнительных региональных инвестиций, в том числе в рынок жилой недвижимости региона.

Итак, причинами снижения доли жилищного ипотечного кредитования в общих объемах потребительского кредитования обусловлено низкой доступностью ипотечных кредитов для населения региона по причине низкого уровня жизни, а также нежеланием вкладывать финансовые ресурсы в жилье на Севере.

Реализуемые в настоящее время на территории Магаданской области государственные программы, задачей которых является улучшение жилищных условий населения регионов России [74-78], в первую очередь стимулирующие спрос на жилье со стороны населения, являются универсальными и не учитывают специфику развития отдельных групп регионов. Этот факт, а также ограниченность объемов финансирования снижает их эффективность [126, 127].

Очевидно, что есть необходимость создать условия и разработать механизм, который, с одной стороны, позволит направить накопления населения северных регионов на развитие своей территории, в частности рынка жилой недвижимости, и, с другой стороны, позволит изменить в лучшую сторону качество жизни северян за счет улучшения жилищных условий.

В рамках такого механизма необходимо не только стимулировать население депрессивного северного региона стать участником инвестиционного процесса на рынке жилой недвижимости своего региона, но и стимулировать население других регионов жить и работать на Севере за счет более высокого уровня жизни, в том числе большей доступности качественного жилья и как блага, и как объекта инвестиций.

3.2. Специфика системы расселения Магаданской области как основа построения схем финансирования местных жилищных рынков

Система расселения – это система размещения населения на территории страны, их пространственная организация. Система размещения должна быть эффективной и с экономической, и социальной точки зрения. При формировании системы расселения необходимо учитывать, что это процесс исторический, он следует за изменяющейся географией производства. Кроме этого, особенности заселения обусловлены множеством факторов, среди которых важнейшими являются степень транспортной доступности территории (как внешняя, так и внутренняя), уровень развития опорных населенных пунктов, наличие необходимого демографического потенциала. В экономическом пространстве существует большое разнообразие форм организации хозяйства и расселения¹⁰. При этом тип расселения определяется специализацией региона.

Для России характерны следующие типы пространственной структуры: очаговая и рассеянная, равномерно-узловая, агломерационно-узловая [22, с. 29].

Специфика системы расселения северных регионов России обусловлена характером производства, его отраслевой структурой и экстремальными природными условиями [134, 135].

За предыдущие десятилетия активного хозяйственного освоения на Севере России сложилась специфическая линейно-очаговая система размещения производства и расселения. Ведущим фактором хозяйственного освоения северных территорий России выступают выявленные здесь значительные по запасам и разнообразию природные ресурсы [108].

Специализация хозяйства на ресурсных отраслях определила специфику расселения: низкую плотность населения, редкую сеть населенных пунктов, их небольшую величину и узкий функциональный профиль, очаговый характер расселения, слабость внутрирайонных

¹⁰ Форма расселения – особенности взаимного расположения населенных мест, степень их концентрации и развитие функциональных связей.

социально-экономических связей и недостаточный уровень развития социально-бытовой инфраструктуры [135, с. 77].

Закономерным компонентом освоения территории стал процесс урбанизации, сопровождавшийся целенаправленным развитием сети городских поселений. Специфической особенностью северной урбанизации стала повышенная доля городского населения. Преимущественно горнопромышленное освоение Дальневосточного Севера обусловило преобладание в сети поселений многочисленных, но малолюдных городских поселений с преобладанием в их составе поселков городского типа. Недостаточная согласованность развития транспортной и расселенческой сетей северных территорий обусловила невысокую линейную плотность городов и недостаточную зрелость опорного каркаса зоны Севера [108].

Дефицит больших городов на территории Российского Севера определяет выполнение средними городами функций центральных мест и организационно-хозяйственных центров. В силу снижения численности постоянного населения группа средних городов Севера значительно уменьшилась. При этом такие города сохраняют все основные черты больших городов. Все большие и средние города северных территорий могут быть подразделены на два основных типа: опорные многофункциональные центры, выполняющие центральные функции; специализированные отраслевые центры с четко выраженной профилирующей функцией, определяющей характер всей деятельности города (роль подцентров) [108].

Для Севера характерен непрерывный рост числа малых городов. По преобладанию малых городов в урбанистической структуре резко выделяется Дальневосточный Север. Малые города Севера с выгодным транспортно-географическим и экономико-географическим положением также успешно выполняют роль центральных мест и организационно-хозяйственных центров. Основной проблемой малых городов Севера является их монохозяйственная структура [108].

Трансформация северной экономики, изменение характера доминирующих связей внутри северных регионов с оси город-село на ось центр-периферия привели к новому функциональному зонированию территории Севера, к трансформации сложившейся системы расселения по центро-периферийной схеме. Так к периферийным Пилясов А.Н. относит общности людей численностью менее полутора тысячи человек, проживающие в ресурсных, обслуживающих, национальных, аграрных поселках и селах [71, с. 59-60].

Условия освоения Севера способствуют созданию форм расселения как традиционных (стабильных), так и мобильных, где места приложения труда и проживания могут быть разъединены большими расстояниями (вахтовый). Особенностью последних десятилетий является распространение вахтового метода освоения Севера на основе единой системы

базовых населенных мест, выполняющих производственно-техническое обслуживание и материально-техническое снабжение вахтовых поселков.¹¹

На Российском Севере на базе больших и средних городов с функциями центральных мест формируются несколько городских агломераций, одна из них Магаданская на Азиатском Севере [108]. Рассмотрим подробнее систему расселения депрессивного северо-восточного региона - Магаданской области - как основу для построения схем финансирования местных жилищных рынков. На рисунке 15 представлено административно-территориальное деление Магаданской области. В настоящее время в область входят 8 районов. Областной центр находится в г. Магадане. Общая площадь территории составляет 462,5 тыс. км² (9 место в России).



Рисунок 15. Административно-территориальное деление Магаданской области¹².

Численность населения на 1 января 2015 года - 148,1 тыс. чел. (83 место в России). Плотность населения – 0,32 чел./км² (82 место в России). Число муниципальных образований – 43, в том числе: 2 городских округа, 7 муниципальных районов, 18 городских поселений,

¹¹ Фаузер В. В., Фаузер Г. Н. Основные тенденции расселения населения в районах Севера [Электрон. ресурс]. – режим доступа: <http://www.km.ru/referats/335641-osnovnye-tendentsii-rasseleniya-naseleniya-v-raionakh-severa>

¹² http://www.49gov.ru/our_region/overview/

16 сельских поселений. Численность населения с 1989 г. уменьшилась более чем в 2,5 раза. Доля городского населения достигла 95% (рис. 16).

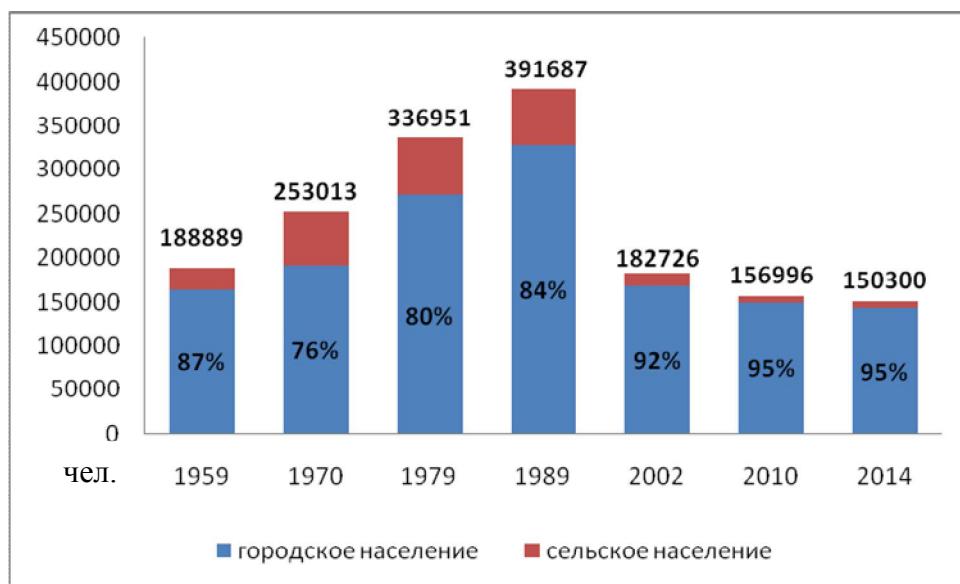


Рисунок 16. Динамика численности населения Магаданской области и доля городского населения (1959-2010 гг. по данным переписи населения).

Кроме этого, происходит территориальное перераспределение населения из районов области в Магаданскую агломерацию. Это демонстрируют как данные переписей населения 2002 и 2010 гг., так и данные статистики (рис. 17).

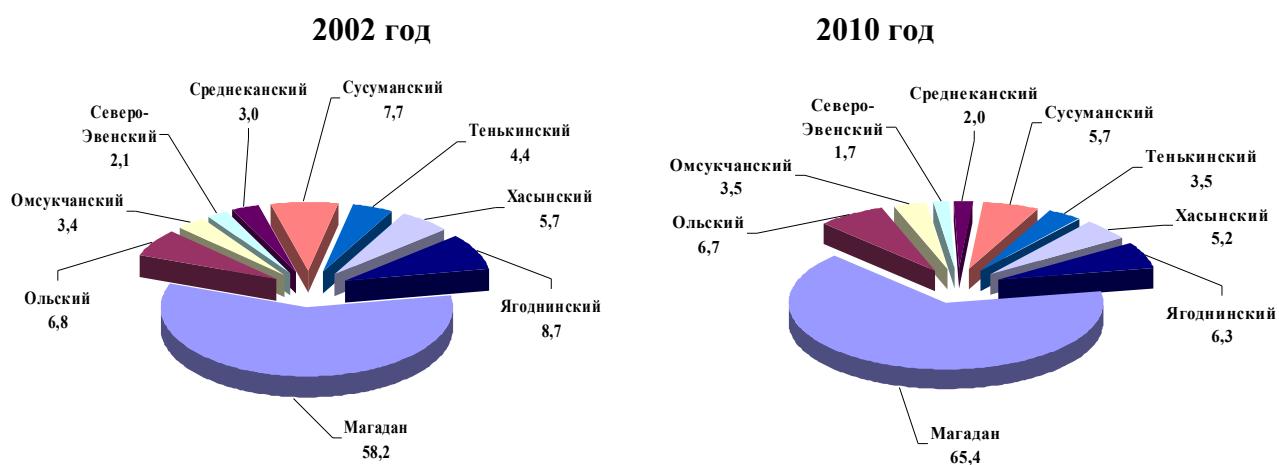


Рисунок 17. Распределение численности населения по районам (по данным переписей; в %)

Система расселения Магаданской области исторически связана:

во-первых, с размещением базового производства области – добычей золота (основные населенные пункты области расположены вдоль дороги федерального значения Якутск-Магадан. Они создавались как сеть опорных баз вдоль Колымской автотрассы для обеспечения производственной деятельности Дальстроя по добыче золота и олова);

во-вторых, с наличием поселков, население которых преимущественно составляют коренные малочисленные народы Севера (по итогам Всероссийской переписи населения 2010 года, численность КМНС, проживающих в Магаданской области, составила 4276 человек, что составляет 3,0% населения региона. Представители КМНС населяют практически все районы Магаданской области).

Изменения, которые произошли и происходят в системе расселения региона, обусловлены, прежде всего, переходом России к рыночной экономике, который в корне изменил как государственную политику освоения Северов, так и систему хозяйствования в целом. Так, в условиях рынка утратила свои стимулирующие и компенсационные функции прежняя система северных гарантий и компенсаций, что повлекло за собой активный миграционный отток населения из региона. Новой эффективной системы привлечения трудовых ресурсов пока не создано.

Переход предприятий на самофинансирование, зависимость от конъюнктуры мирового рынка, необходимость самостоятельного создания и обслуживания инфраструктуры заставляет золотодобывающие компании внимательно относиться к своим расходам, максимально сокращая издержки на социальные проекты.

Отработка старых месторождений, изменение карты золотодобычи ставит под сомнение существование многих поселков области. Отсутствие производств и высокий уровень безработицы привели к возникновению в регионе такого понятия, как “неперспективный населенный пункт”. Неперспективными являются 28 населенных пунктов области. В условиях дефицита регионального и местных бюджетов расселение жителей этих поселков - значительная проблема для Магаданской области (с 2005 года в области действует программа расселения граждан, проживающих в неперспективных закрывающихся поселках).

Низкая доступность в районах области к благам цивилизации заставляет население стремиться в населенные пункты с максимальной доступностью к инфраструктуре всех видов. В свою очередь депрессивность развития территории способствует исчезновению в регионе таких типов населенных пунктов, как малые моносервисные поселки (дорожных,

автремонтных, строительных), а также переводу части ресурсных поселений в разряд вахтовых поселков.

В результате системы расселения Магаданской области имеет следующий вид: в г. Магадане сосредоточено около 67,4% населения области, удельный вес жителей остальных 8 муниципальных районов составляет от 1,6% до 6,8% общей численности населения региона (рис. 18). Начиная с 1991 года население Среднеканского, Сусуманского, Тенькинского и Ягоднинского районов уменьшилось в 5 раз, Омсукчанского и Хасынского районов – в 4 раза, Северо-Эвенского района – в 3 раза, г. Магадана и Ольского района - в 2 раза.

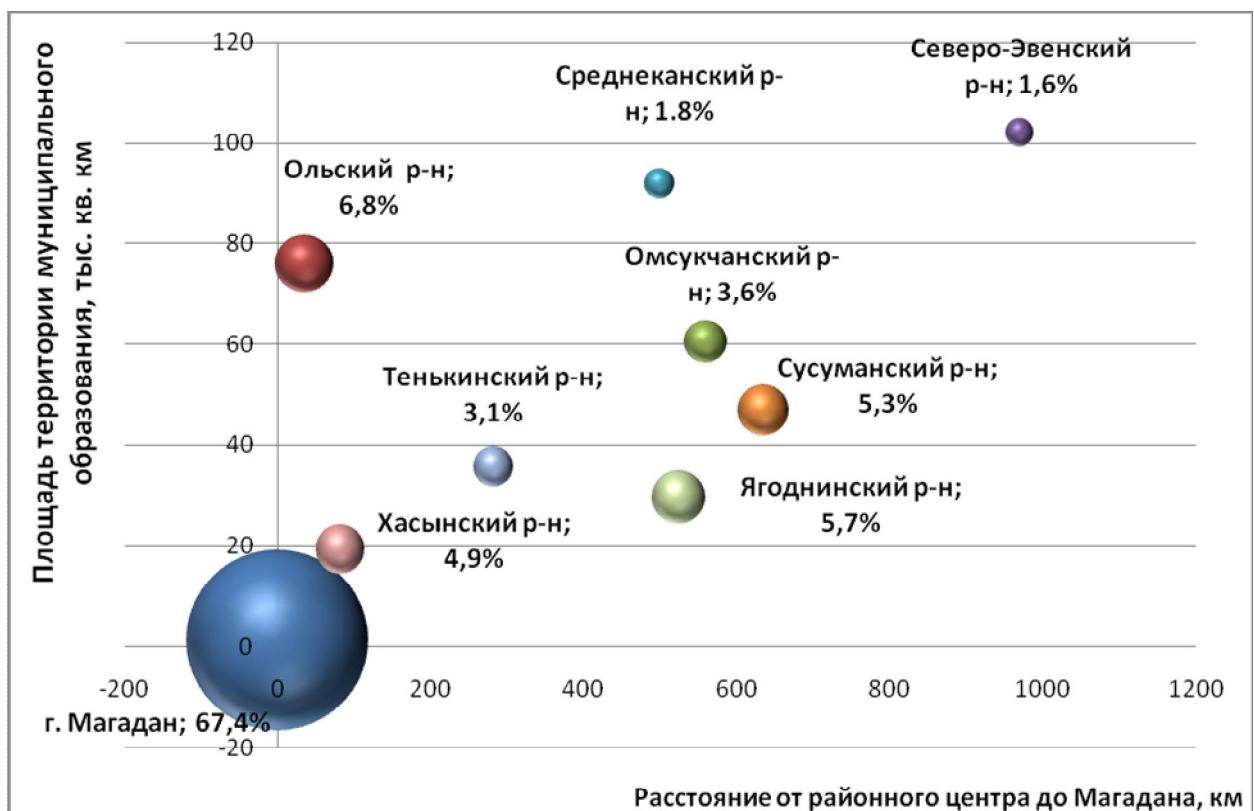


Рисунок 18. Удельный вес населения Магаданской области, расстояние до областного центра и площадь территории муниципальных образований Магаданской области по состоянию на 1 января 2015 года.

Как отмечают специалисты, дальнейшее совершенствование территориальной организации производства и расселения на Российском Севере возможно по мере реализации системы мер, направленных на укрепление опорного каркаса расселения на основе более согласованного развития его линейно-узлового и агломерационно-городской подсистем, транспортной и расселенческой сетей [107]. Такой опорный каркас формируется и на

территории Магаданской области в рамках Стратегии социального и экономического развития Магаданской области [31].

На сегодняшний день в Магаданской области можно выделить *четыре типа населенных пунктов*:

- *региональный центр* – г. Магадан как основной административный и экономический опорный пункт развития (выполняет функцию центральных мест);
- *опорные пункты области* – специализированные отраслевые центры (8 населенных пунктов – административно-инфраструктурные «столицы» районов);
- *ресурсные поселения*;
- *вахтовые поселки*.

Такая особенность типологии населенных пунктов депрессивных северных регионов накладывает отпечаток и на функционирование жилищных рынков. Население, осознавая временность своего пребывания в регионе, а также временность существования отдельных категорий населенных пунктов стремится вкладывать деньги в жилищный рынок наиболее надежных объектов (ликвидность которых максимальна). В условиях северной экономики такие объекты находятся в опорных населенных пунктах региона и в региональном центре. Напомним, что опрос населения, проведенный в 2013 г. показал, что только 36% опрошенных на вопрос «Рассматриваете ли Вы объекты жилой недвижимости как объекты инвестиций?» ответили «да», но при этом больше половины из них указали на то, что жилая недвижимость Магаданской области не рассматривается ими как такой объект.

Таким образом, при построении схем инвестирования в жилищный рынок Магаданской области важно изначально учитывать статус населенных пунктов депрессивной северной территории.

3.3. Схемы инвестирования в жилищный рынок Магаданской области с учетом специфики системы расселения

Решить какую-либо проблему в регионе без учета особенностей этого региона в политике, планировании и управлении невозможно [95]. Это справедливо для любого рынка, в том числе жилищного рынка.

Основные проблемы существующих сегодня схем инвестирования на жилищном рынке, как в целом России, так и отдельных регионов в частности, заключается в том, что они в должной мере не учитывают дифференциацию населения по платежеспособности, а также специфику проблемных регионов, в частности в нашем случае специфику

депрессивных северных регионов. Поэтому при реализации *четвертого изучения жилищных рынков* при построении схем учтем две ключевые характеристики депрессивных северных регионов - уровень доходов населения и специфику системы расселения.

В Магаданской области 10% населения с учетом размера их дохода (размер которого ниже прожиточного минимума) могут рассчитывать только на помощь государства, то есть на социальное жилье¹³. Еще 25,2% населения Магаданской области, имеющие доходы выше прожиточного минимума, не вписываются в условия ипотечного жилищного кредитования, ориентированные на стандарты АИЖК (сумма дохода, которая может пойти на погашение кредита меньше 50%). От 44,3 до 65% населения области, опираясь на среднестатистические данные, располагают необходимым размером дохода для участия в ипотечных программах. Но данные опросов, статистика жилищного ипотечного кредитования и результаты наших исследований показывают, что существуют барьеры в использовании ипотечного механизма, а именно, проблема накопления необходимого первоначального взноса для получения кредита, высокие процентные ставки по кредиту. Такая ситуация усложняется последствиями развития северных регионов: во-первых, меняющейся системой расселения в регионе, которая предполагает усиление концентрации населения в г. Магадане и других опорных населенных пунктах области, а их всего 9. Это значит, что жилищный фонд так называемых неперспективных в будущем населенных пунктов будет невостребован; во-вторых, оттоком населения из региона, а вместе с населением утечкой инвестиций через вложения средств населением в рынки жилья более благоприятных для проживания и более надежных с точки зрения сохранения капитала регионов.

Для построения эффективных схем привлечения на рынок жилой недвижимости Магаданской области дополнительных инвестиций, в первую очередь средств населения, первоначально необходимо решить несколько задач:

1. Снять финансовый барьер (барьер высокого первоначального взноса) входления на рынок жилой недвижимости – рассмотреть возможность использования населением региона всех известных на сегодняшний день способов инвестирования жилищного рынка, как с учетом уровня дохода, так и с учетом инвестиционного качества объекта в зависимости от населенного пункта, в котором он находится (областной центр, опорный населенный пункт, второстепенный населенный пункт);
2. Повысить привлекательность жизни и работы в северных регионах, в первую очередь, восстановив соотношения доходов к прожиточному минимуму (6 к 1), тем самым

¹³ По мнению Гавриловой Е.В. [15] на социальное жилье на Севере может приходиться 70-80% жилого фонда.

давая возможность увеличить размер инвестиций в региональный рынок жилой недвижимости за счет появления у населения свободных денежных средств, одновременно стимулируя население к вложениям инвестиций в региональный рынок жилой недвижимости;

3. Способствовать превращению накоплений населения северных регионов из пассивной формы в активную форму капитала через установление государственных гарантий способных повысить привлекательность рынка недвижимости депрессивного северного региона.

Решение этих трех задач позволит в целом повысить инвестиционную привлекательность Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов ДФО за счет создания качественной социальной инфраструктуры (жилья) и одновременно решить, как жилищную проблему региона в целом, так и проблему кадрового обеспечения региона за счет закрепления населения в регионе и привлечения дополнительных трудовых ресурсов из других регионов России и стран бывшего Советского Союза.

Необходимо предоставить каждой категории населения возможность выбора подходящей модели инвестирования, например, покупку облигационных займов, выпущенных под создание жилой недвижимости (покупку накопительных жилищных сертификатов), участие в долевом строительстве, ипотечный кредит, жилищный лизинг, использование механизма строительных сберегательных касс, участие в жилищно-накопительных кооперативах и жилищно-строительных кооперативах, участие в ЗПИФН. Выбор модели будет обусловлен не только предпочтением отдельных групп населения, но и их возможностями (прежде всего, финансовыми), а также инвестиционной позицией населенного пункта области, где находится объект инвестирования.

Повышение привлекательности жизни и работы на севере напрямую связано с повышением уровня жизни населения региона. Жилище – это одна из базовых потребностей каждого человека. Качество жилья это одна из значительных составляющих высокого уровня жизни. Поэтому повышать необходимо не только доходы северян, но и качество жилья на севере. Осуществление этой задачи не под силу только населению или только государству. Поэтому усилия должны быть объединены. Это вынуждает говорить об использовании механизма государственно-частного партнерства (ГЧП), в котором также возможно и участие предприятий, заинтересованных в привлечении высокопрофессиональных специалистов. Необходимо отметить, что этот механизм в последнее время все чаще

упоминают как один из вариантов финансирования наиболее приоритетных проектов, в том числе и на жилищных рынках регионов [1, 19].

Чтобы заинтересовать потенциального инвестора-население вложить свои средства в жилье на севере, автор настоящего исследования предлагает использовать механизм государственно-частного партнерства – на каждый рубль вложенных населением средств в рынок жилья депрессивного северного региона вкладывать определенный размер бюджетных средств. Размер бюджетных средств поставить в зависимость от категории населенного пункта области, от социально-демографических характеристик, профессиональной востребованности и трудового стажа населения-инвестора. Это поможет создать в регионе эффективную социальную инфраструктуру, что для развития региона не менее важно, чем развитие производственной инфраструктуры. Главное условие софинансирования – это закрепление трудовых ресурсов в северных регионах. Минимальный срок закрепления – 5 лет, максимальный – 15 лет (необходимый для того, чтобы заработать северный стаж и получить северные льготы). Как один из вариантов, возможно включение в альтернативные виды службы в вооруженных силах России трудовой стаж на севере (3-5 лет). Таким образом, сотрудничество на севере должно стать взаимовыгодным для всех участников ГЧП – население получает жилье и северные льготы, государство закрепляет кадры и способствует повышению уровня жизни – одной из главных своих задач!

Учитывая тот факт, что каждый год 2% населения покидает Магаданскую область, нетрудно посчитать, что через 50 лет территория региона останется незаселенной! Для того, чтобы не потерять контроль над ситуацией уже сейчас необходимо принимать меры.

На основании вышеизложенного в 3 главе автором диссертационного исследования выделено 3 группы населения в зависимости от возможности участия в самостоятельном инвестировании в жилищный рынок региона и 4 категории населенных пунктов области в зависимости от инвестиционной привлекательности рынка недвижимости (в том числе с позиции ликвидности объектов). Предложен следующий алгоритм составления инвестиционных схем:

1. Шаг 1. Определение типа населенного пункта с точки зрения инвестиционной привлекательности жилых объектов, расположенных на его территории: : региональный центр (г. Магадан), опорные пункты области (8 населенных пунктов), ресурсные поселения, вахтовые поселки.

Жилая недвижимость вахтовых поселков в принципе не является объектом рынка жилой недвижимости и не рассматривается населением как объект инвестирования. Она

может стать объектом рынка недвижимости в случае реализации производственного объекта, частью социальной инфраструктуры которого она является. Объекты жилого фонда вахтовых поселков являются объектами в первую очередь частных инвестиций добывающих предприятий. Участие государства возможно в случаях весомого стратегического значения основного производственного объекта, для создания которого создается социальная инфраструктура.

Жилая недвижимость ресурсных поселений, не имеющих статуса опорных, но и не относящихся к категории вахтовых поселков, также вряд ли будет рассматриваться населением как объект инвестирования, поэтому ведущую роль инвестора вынуждено будет выполнять государство. На этом сегменте рынка возможно привлечение к инвестированию рынка жилья частных компаний. Это возможно в случае расположения такого населенного пункта в непосредственной близости к объектам недропользования.

Жилая недвижимость областного центра и опорных населенных пунктов может рассматриваться как объект инвестиций и для государства, и для населения региона.

Шаг 2. Дифференциация населения региона по уровню доходов.

В 1 группу населения в настоящее время входит 10% населения региона, среднедушевые денежные доходы которого составляют от 2000,00 до 11000,00 руб. Это группа малообеспеченных граждан региона, их доход не соответствует величине прожиточного минимума (11001,00 руб.). Ко 2 группе относится 60% населения области, среднедушевые денежные доходы которого составляют от 11001,00 до 22001,00 руб. В эту группу входит население, которому собственных доходов недостаточно для финансирования рынка жилья (по стандартам АИЖК соотношение платеж/доход должен составлять 50%). К 3 группе относится 30% населения региона, среднедушевые денежные доходы которого составляют от 22002,00 руб. и выше, которая способна самостоятельно решать свои жилищные проблемы и в принципе имеет возможность вкладывать деньги в жилищный рынок.

Шаг 3. Определение основного инвестора в зависимости от двух основных факторов: типа населенного пункта и типа инвестора, с целью использования государственно-частного партнерства. Составим матрицу «вид населенного пункта – вид инвестора» (табл. 27).

Поскольку население 1-ой группы в настоящий момент не может выполнять роль инвестора, решать жилищный вопрос для этой категории населения придется государству. Мы можем рассматривать данную группу населения как группу потенциальных инвесторов в случае увеличения в будущем их доходов.

Таблица 27. Матрица комбинаций «вид населенного пункта – вид инвестора»

Вид населенного пункта	Распределение населения по возможности участия в инвестиционном процессе на жилищном рынке				
	1 группа	2 группа	3 группа		
	10% населения – доходы не позволяют участвовать в инвестиционном процессе	60% населения – доходов недостаточно для участия в инвестиционном процессе	30% населения – доходы позволяют участвовать в инвестиционном процессе		
г. Магадан как областной центр – 56% ЖФ области	Инвестор государство	Использование механизма ГЧП, в первую очередь за счет привлечения средств населения.			
Другие опорные пункты области (8 населенных пунктов)	Инвестор государство				
Промежуточные населенные пункты	Основной инвестор – государство. Возможно привлечение средств организаций и предприятий, а также населения.				
Вахтовые поселки	Основной инвестор – предприятия и организации области. Возможно привлечение государственных средств.				

Населению 2-ой группы в первую очередь не хватает финансовых возможностей для использования предлагаемых в регионе инструментов инвестирования рынка жилья. Чтобы эта группа вошла в категорию инвесторов необходимо сделать доступными для нее инструменты инвестирования на рынке жилья.

Население 3-й группы обладает финансовыми возможностями, но у нее отсутствуют мотивы для вложения средств в рынок жилья области. Поэтому необходимо создать дополнительные стимулы для инвестирования свободных финансовых ресурсов этой группы населения в региональный жилищный рынок.

Шаг 4. Построение инвестиционных схем.

Для 1-ой группы населения государство является основным инвестором на данном сегменте и предоставляет жилье с использованием социального найма, а также финансирует полностью или частично коммерческий найм частного жилищного фонда, тем самым финансируя не только создание (обновление) муниципального жилищного фонда, но являясь участником рынка аренды жилищного фонда. Величина финансирования должна зависеть не только от платежеспособности граждан, но и от их значимости для жизни региона (профессиональной) и стажа работы на севере. Численность группы около 15 тыс. человек.

Для 2-ой группы населения государство должно выступить в качестве соинвестора для повышения доступности инструментов инвестирования на рынке жилья и привлечения

населения данной группы к инвестированию средств в рынок жилья. Численность данной группы населения составляет около 38 тыс. человек.

Поскольку в настоящий момент самым «раскрученным» государством инструментом инвестирования для населения является жилищное ипотечное кредитование, то в первую очередь необходимо повысить его доступность для населения северных регионов. Поскольку основным препятствием для населения является отсутствие первоначального взноса, предлагается в качестве формы соинвестирования на рынке жилья северных регионов использовать схему под называнием «северный капитал». Подобие такой схемы уже успешно используется для решения демографической проблемы в России. Речь идет о так называемом «материнском капитале». Главное условие получения «северного капитала» – это непосредственное участие в социально-экономическом развитии северных территорий, а именно, труд на севере. «Северный капитал» может быть использован для повышения уровня жизни северян, а именно, для улучшения жилищных условий. Размер «северного капитала» должен быть поставлен в зависимость от северного стажа, социально-демографических характеристик семьи и уровня ее профессионализма (минимальный срок – 3-5 лет). «Северный капитал» может быть использован в качестве так называемых «подъемных», получаемых в случае заключения трудового контракта для работы на Севере. Соответственно должна быть предусмотрена возможность его использования для вложения в рынок жилья северного региона, например, в качестве первоначального взноса при получении жилищного ипотечного кредита или заключении договора жилищного лизинга, а также как взнос при вступлении в строительство (долевое участие).

Еще одной формой участия государства в соинвестировании жилищного рынка может быть использование *системы северных бонусов*, призванных стимулировать высококвалифицированное трудоспособное население к продлению трудовых контрактов. Бонусы должны носить целевой характер – на улучшение жилищных условий. Это могут быть накопительные жилищные сертификаты (НЖС) или государственные жилищные сертификаты (ГЖС) под названием «северные». Так, северные НЖС могут предусматривать участие населения в их покупке. Например, если стаж работы на севере 3 года – за 95% их стоимости, если 10 лет – за 50% их стоимости, за примерный труд в течение 20 лет – бесплатно.

Включение в альтернативные виды службы в вооруженных силах России трудового стажа на севере (3-5 лет) с условием включения населения в инвестиционные жилищные программы позволит привлекать на север молодежь различных специальностей на

конкурсной основе. Речь идет о населении мужского пола, но в случае наличия семьи, есть возможность привлекать молодые семьи. Здесь может быть разработана отдельная схема.

Для этой группы населения на начальном этапе трудовой жизни на севере может быть использовано и арендное жилье, в том числе муниципальные или частные доходные дома. Тогда соинвестирование примет *форму участия государства в частичной оплате аренды жилья*.

Алгоритм привлечения населения 2-ой группы к инвестированию средств в рынок жилья будет выглядеть следующим образом (рис. 19).

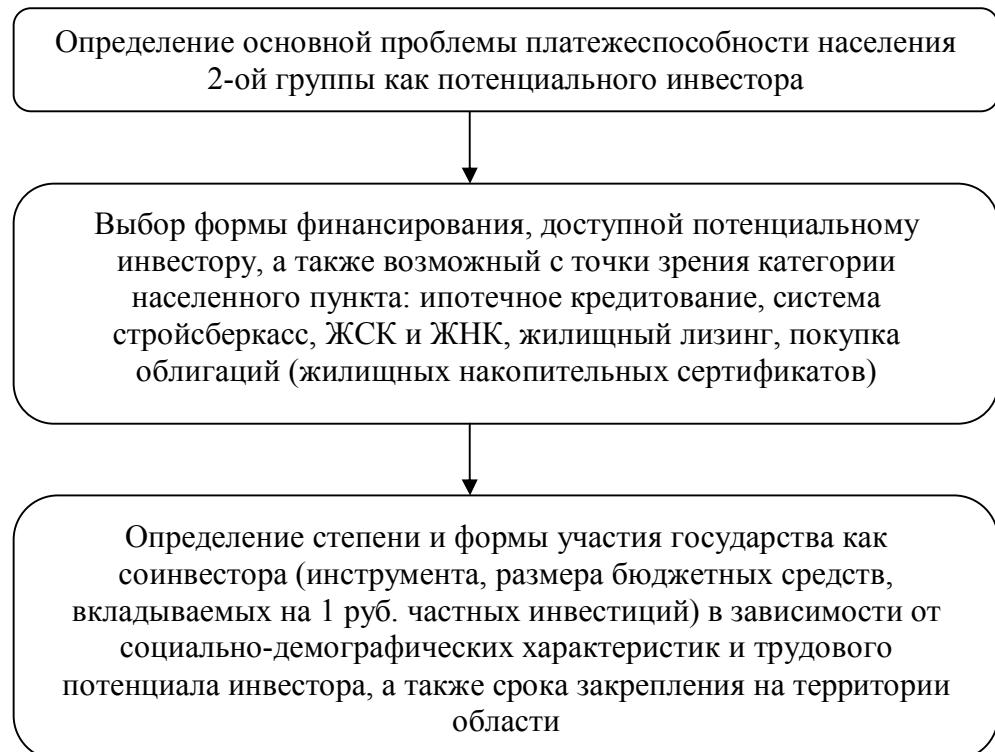


Рисунок 19. Алгоритм привлечения населения 2-ой группы к инвестированию средств в рынок жилья

Главная задача государства в сегменте *3 группы населения* — это стимулирование населения к вложениям в жилищный рынок региона. Численность данной группы населения составляет около 99 тыс. чел. Данную группу населения в первую очередь можно заинтересовать высокой доходностью и надежностью инвестиций в недвижимость, поскольку жилищная проблема этой части населения решена ими самостоятельно. Наиболее приемлемой формой привлечения средств должны стать региональные закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости (ЗПИФН).

К тому же необходимо иметь в виду, что у таких групп населения требования к качеству жилища высокие и существует потребность в так называемом элитном жилье. Поскольку в Магаданской области, в том числе и в г. Магадане фактически отсутствует рынок элитного жилья, эта часть населения объективно не имеет возможности удовлетворить в полной мере свои потребности. Поэтому для этой группы населения должны быть созданы отдельные проекты строительства элитных жилых кварталов многоквартирных жилых домов, таунхаусов или индивидуальных жилых домов. Выбор формы финансирования свободный.

В любом случае, чтобы привлечь свободные средства этой группы населения как вложения в ЗПИФН, так и в создание сегмента элитного жилья в регионе, необходимо применение системы поощрения вложений, то есть софинансирование вложений со стороны государства, например, в форме финансирования создания инфраструктуры этих объектов – дорог, ЛЭП, торговых, развлекательно-спортивных объектов.

Организационной формой реализации в регионе предлагаемых схем инвестирования жилищного рынка депрессивного северного региона может стать Фонд развития жилищного рынка региона как институт, объединяющий и оптимизирующий различные схемы использования и привлечения средств граждан, предприятий и региона в целом на конкретной территории.

Эффективность предложенных схем инвестирования в рынок жилья можно оценить по следующим направлениям:

1. Повышение уровня жизни населения региона за счет повышения доступности качественного жилья и обеспеченности качественным жильем, а значит повышением доли населения, с обеспеченностью жильем на уровне нормативного значения и выше;
2. Увеличение инвестиционной активности на рынке жилья региона и в строительном комплексе;
3. Привлечение и закрепление населения на территории Магаданской области.

В таблице 28 представлены показатели, характеризующие эффективность реализации предложенных схем: в первом случае, если к процессу инвестирования в жилую недвижимость привлечь 10% населения, во втором случае – 50% населения из рассматриваемых групп.

Таблица 28. Оценка эффективности реализации предложенных схем

Наименование показателя	Базовый вариант*	1 Вариант		2 Вариант	
		10% населения	темпы роста	50% населения	темпы роста
1	2	3	4	3	4
Доля населения с обеспеченностью жильем в размерах предусмотренной нормы и выше, в %	50,9	55,5	108,9%	73,6	145%
Обеспеченность населения качественным ЖФ в среднем на 1 человека, м ²	7,10	7,17	101,0%	7,75	109%
Инвестиционная активность на рынке жилья (число зарегистрированных сделок)	4794	5191	108,3%	6778	141%
Объемы нового строительства (по фактическим данным за 2013 г.)	15,3	25,71	168,0%	52,05	340%
Прибыль строительных организаций, в %	100	168	168,0%	340	340%
Объемы инвестиций в жилища, в млн. руб.	1 104,25	1 603,92	145,2%	3 602,65	326%
Доля инвестиций в жилье в общем размере инвестиций в основной капитал, в %	3,3	6,3	190,9%	14,1	427,3%
Общий объем инвестиций в основной капитал, млн. руб.	25 516,35	27 120,27	106,3%	29 119,00	114,1%

В расчетах мы исходили из следующих предположений:

- на каждый 1 руб. вложенных населением средств в инвестиции на рынке жилья будет вложен как минимум 1 руб. бюджетных средств;
- население может вложить в рынок жилой недвижимости средства в размере 1/3 от прироста финансовых активов;

средства вкладываются как в рынок нового строительства, так и во вторичный рынок жилья в соотношении 50 на 50.

Даже в случае вовлечения в инвестиционный процесс 10% населения почти на 9% увеличится доля населения, обеспеченного жильем в соответствии с установленным нормативным значением, а значит, можно смело говорить о повышении уровня жизни этой части населения. В целом по региону обеспеченность качественным жильем увеличится на 1%. На 8,3% повысится инвестиционная активность на рынке жилья. Объемы нового строительства вырастут почти в 1,7 раза, что увеличит объем получаемой прибыли строительных организаций. В 1,5 раза вырастут инвестиции в жилища, соответственно

увеличится их доля в общем объеме инвестиций в основной капитал с 3,3% до 6,3%. Рост инвестиций в жилища в целом приведет к увеличению общего объема инвестиций в основной капитал Магаданской области на 6,3%. Если учесть, что в среднем за последние несколько лет отток населения из региона составляет 2% от общей численности населения, то можно предположить, что по причине вовлечения населения в так называемые «связанные» инвестиционные жилищные программы в регионе в случае привлечения 10% населения удастся предотвратить потерю 275 человек. Если количество участвующих достигнет размера 50% населения, то удастся предотвратить отток 1375 человек (рис. 20).

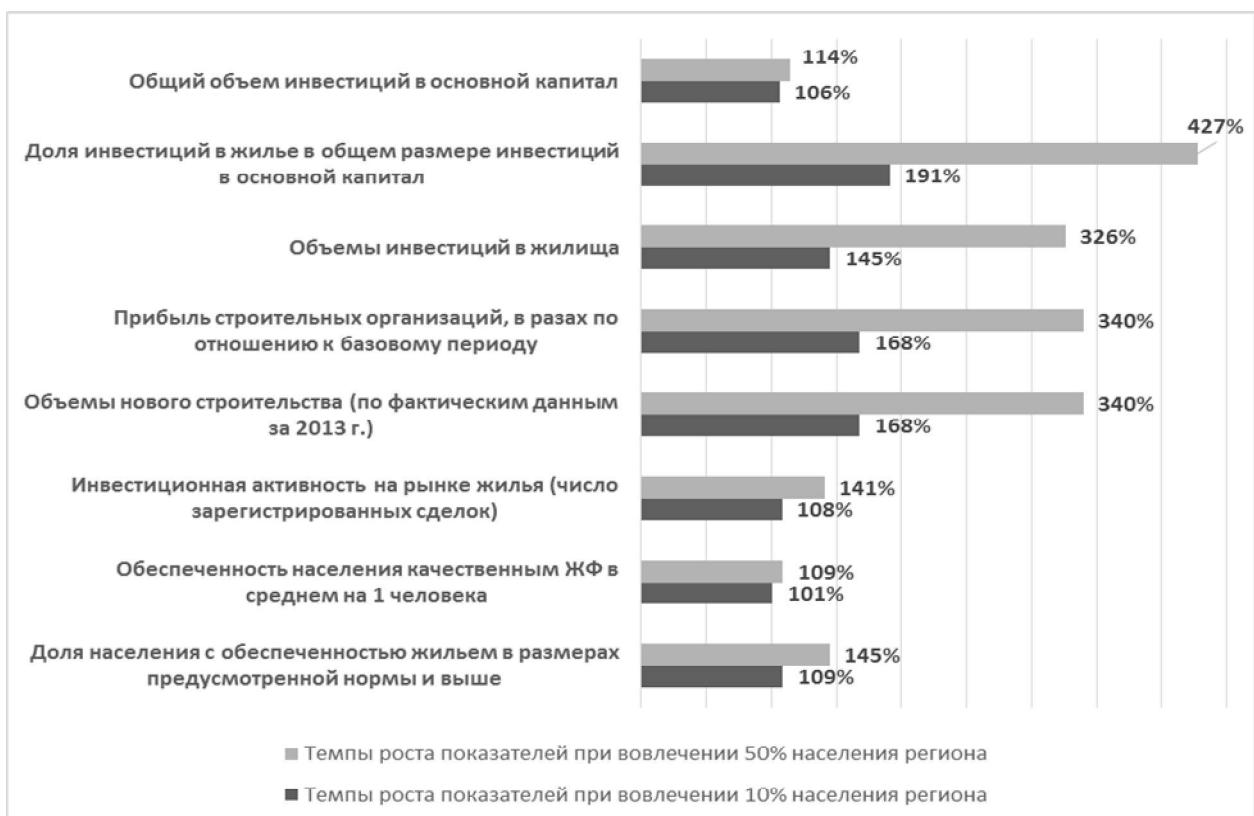


Рисунок 20. Оценка эффективности реализации предложенных схем

Расчеты показывают, что если реализовать только схему софинансирования первоначального взноса населения при получении им жилищного ипотечного кредита, то 1 руб. государственных средств привлечет на жилищный рынок 2,3 руб. частных инвестиций со стороны населения. Если пойти по пути увеличения доходов населения до восстановления соотношения средних доходов населения к прожиточному минимуму на уровне 1991 г., то на 1 руб. государственных средств только на жилищный рынок может быть привлечено 1,5 руб. частных инвестиций со стороны населения. Но эффект возможен только при условии

возникновения со стороны населения средне- и долгосрочных обязательств в отношении жизни и работы на севере!

Выводы по 3 главе.

Реализованы третий и четвертый этапы изучения жилищных рынков на основе предложенной автором диссертации концепции. В результате детального анализа жилищного рынка Магаданской области выявлены его специфические особенности как представителя депрессивных северных регионов ДФО: жилая недвижимость Магаданской области как товар и как объект инвестиций отличается от среднероссийской. Так, жилая недвижимость Магаданской области как товар-благо по количественным и качественным характеристикам уступает так называемой «среднероссийской» жилой недвижимости, что отражается на ее способности удовлетворять потребности населения региона, и в результате снижает уровень жизни северян. Жилищный рынок Магаданской области характеризуется количественным, структурным и качественным жилищным дефицитом при высоких показателях средней обеспеченности жильем. Инвестиционная привлекательность жилищного рынка Магаданской области низкая, причем единственным привлекательным сегментом выступает рынок г. Магадана. Территориальный охват рынка сужается.

Анализ влияния 37 факторных переменных спроса и предложения на цену жилья на вторичном рынке показал, что если для российского рынка из 37 рассматриваемых факторов 24 имеют значимую связь с ценами рынка жилья, то для магаданского рынка таких факторов больше (30), что говорит о более сложном и нестандартном характере функционирования. Различия в значимости связей обусловлены в первую очередь принадлежностью региона к северным регионам России, а также депрессивным характером его развития.

Необходимо отметить, что на цены магаданского вторичного рынка жилья факторные переменные спроса имеют большее влияние, нежели факторные переменные спроса на цены среднероссийского рынка. В долгосрочном периоде предложение на вторичном рынке жилья депрессивного северного региона менее эластично, чем на среднероссийском рынке, поскольку объемы нового строительства с трудом замещают объемы выбытия ЖФ. Выявленные в ходе корреляционно-регрессионного анализа особенности рынка жилья Магаданской области, позволили построить многофакторную модель формирования цен на вторичном рынке жилья, позволяющую прогнозировать изменение цен на жилищном рынке. Набор факторов, включенных в модель, обусловлен депрессивным характером развития северо-восточной территории: объем ипотечного кредитования в регионе; удельный вес ветхого и аварийного жилья; среднероссийские цены на вторичном рынке жилья; коэффициент миграционного прироста/убыли на 10 000 человек населения.

По результатам опросов, проведенным автором настоящего исследования, главным препятствием в улучшении жилищных условий в регионе является дефицит финансовых ресурсов (66% ответов респондентов), высокие ставки по ипотечному кредитованию (20% ответов), а также невозможность при продаже имеющегося жилья выручить его полную стоимость (10% ответов). Реализуемые в настоящее время схемы инвестирования на жилищном рынке в должной мере не учитывают дифференциацию населения по платежеспособности, а также специфику проблемных регионов, в нашем случае специфику депрессивных северных регионов, таких как: система расселения в регионе, отток населения и инвестиций из региона.

Для инвестирования в жилищный рынок депрессивного северного региона разработаны схемы, одновременно учитывающие две ключевые характеристики региона (категорию населенного пункта и дифференциацию населения по уровню доходов) и отличающиеся степенью участия государства как инвестора на рынке жилья (форма ГЧП). Реализация предложенных схем позволит повысить уровень жизни населения региона за счет повышения доступности качественного жилья и обеспеченности таким жильем, увеличить инвестиционную активность на рынке жилья региона, а также в строительном комплексе, привлечь и закрепить население на территории Магаданской области.

Заключение

Проведенное исследование позволило получить автору следующие результаты и сделать соответствующие выводы:

1. Разработана концепция исследования региональных жилищных рынков с учетом типологии регионов, раскрывающая взаимосвязь жилищного рынка и экономики территории. Предложены этапы изучения региональных жилищных рынков: типологизация регионов; выявление специфических особенностей жилищного рынка каждой группы регионов; определение ключевых отличительных характеристик для определения инструментов воздействия на рынок; разработка инвестиционных механизмов с учетом специфики жилищного рынка.

В основе решения проблем региональных жилищных рынков России лежит методология его исследования. Ее целью является обеспечение полной и объективной информацией потребителей, инвесторов, государственных (местных) органов, принимающих стратегические решения по развитию бизнеса, по совершенствованию механизмов функционирования рынка и управлению им. Важно выбрать такие методологические подходы, которые позволили бы максимально эффективно изучить рынок и решить как общие для жилищного рынка регионов России проблемы, так и частные, обусловленные спецификой социально-экономического развития.

В настоящее время при изучении жилищных рынков исследователями используются следующие методологические подходы:

1. *Общая методология исследования рынков*, в рамках которой проводится изучение рыночной конъюнктуры, применяются маркетинговые методы исследования, методы регионального анализа, экономическая диагностика;

2. *Методология, основанная на теории и практике изучения рынка недвижимости*, которая объясняет особенности его функционирования особенностями жилой недвижимости как блага-товара-капитала-образа жизни.

С позиции соотношения количественных и качественных методов анализа движение происходит в сторону качественных: от неоклассического подхода, в центре внимания которого находится рыночный механизм формирования цен, к институциональному, который рассматривает рынок как определенную институциональную структуру, включающую в себя законы, правила игры и определенный тип поведения, отношений и связей. Все чаще исследователи сочетают оба подхода в изучении рынка, используя так называемые комплексные методы.

В России исследования жилищного рынка традиционно проводят по следующим направлениям: анализ ценовой ситуации; анализ состояния рынка; анализ доступности и ликвидности жилых объектов; анализ эффективности инвестиций в жилье, в том числе конкретных инвестиционных проектов; комплексный анализ рынка. Жилищный рынок исследуется либо с использованием так называемых средних значений показателей (информационной базой является Росстат и региональные органы статистики), либо на основе показателей, регистрируемых в информационных системах крупных риэлторских компаний, доступ к которым строго ограничен. Пространственный охват исследований представлен крупными городами (г. Москва, г. Санкт-Петербург и др.), отдельными регионами или всей Россией (по среднероссийским показателям). При этом отсутствуют исследования жилищных рынков регионов, входящих в один тип социально-экономического развития территории, что особенно важно для анализа и управления территориальными рынками проблемных регионов.

В рамках используемых сегодня российскими исследователями методологических подходов недостаточное внимание уделяется в числе прочих таким направлениям, как изучение взаимозависимостей и взаимовлияния рынка недвижимости и экономики территории, а также специфике функционирования рынков недвижимости в различных типах регионов.

Учитывая вышеизложенное, и двигаясь в направлении развития научных подходов изучения жилищных рынков, автором диссертации выдвигается следующая гипотеза: тип развития региона наделяет жилищные рынки устойчивыми характеристиками, учет которых необходим для обеспечения их эффективного развития. Следуя логике гипотезы можно предположить, что тип развития региона определяет тип регионального жилищного рынка.

На основе выдвинутой гипотезы для решения проблем региональных жилищных рынков предлагается использование научной концепции, основанной на учете связи между типом региона и особенностями функционирования регионального жилищного рынка. Так, например, тенденции жилищных рынков динамично развивающихся регионов и депрессивных существенно отличаются по стоимости жилья, по активности на жилищном рынке, по объемам и темпам нового строительства, по качеству жилья. Именно поэтому для каждого типа развития территории должны быть подобраны соответствующие инвестиционные механизмы и инструменты в разном объеме и сочетании.

Анализ жилищного рынка России в региональном разрезе подтвердил существенные различия в их функционировании как количественном, так и в качественном. Так развитие

жилищных рынков по показателю «ввоз в действие жилых домов на 1000 чел.» разнится в 40 раз, а по показателю «площадь жилых помещений с износом выше 66%» - в 130 раз.

Предложена концепция изучения и воздействия на развитие региональных жилищных рынков с учетом типа социально-экономического развития региона, на основе которой разработаны 4 этапа их изучения: типологизация регионов; выявление специфических особенностей жилищного рынка каждой группы регионов; определение ключевых отличительных характеристик для определения инструментов воздействия на рынок; разработка методов и инструментов воздействия на рынок отдельной группы регионов с учетом ключевых характеристик. В основе этапов изучения жилищных рынков лежат принципы экономической диагностики, которые значительно шире и глубже принципов анализа конъюнктуры региональных рынков за счет: изучения характеристики территориальной структуры, выявления тенденций развития региональной экономики, оценки факторов, влияющих на структуру, как производства, так и потребления, выявления типов регионов и характерных для них особенностей процессов развития региональных рынков. При реализации концепции использованы как количественные, так и качественные методы анализа.

2. В результате реализации предложенных этапов изучения жилищных рынков на примере депрессивных северных регионов ДФО подтверждена взаимосвязь между типом региона и спецификой функционирования жилищного рынка. Предложено расширить типологию жилищных рынков за счет привязки типа рынка к типу региона, в том числе выделив «жилищный рынок депрессивного северного региона». Определены особенности жилищных рынков, обусловленные данным типом регионов, учет которых позволит определить возможности снижения депрессивности и обеспечить более эффективное развитие жилищного рынка депрессивных северных регионов ДФО.

Поскольку первым этапом изучения жилищных рынков является типологизация исследуемых регионов, в работе рассмотрены основные методологические подходы к их построению советскими, российскими и зарубежными авторами. Установлено, что северные регионы, а в их числе и северные регионы ДФО, имели и имеют свой особый статус. При всем многообразии используемых типологий характерно выделение авторами группы наиболее проблемных северных регионов ДФО, к числу которых они относили Магаданскую область, Камчатский край и Чукотский автономный округ. Однако, существование в настоящее время относительно благополучных северных регионов, таких, как Сахалинская область, Ненецкий и Ямало-Ненецкий автономные округа, говорит нам о том, что

объяснением проблемности является не только северность, но и тип социально-экономического развития.

Для определения места северных регионов проведена типологизация регионов ДФО с использованием основных социально-экономических показателей (период 2008-2013 гг.). Использована методика СОПСа, а также опыт Гальцевой Н.В. в ее апробации при оценке социально-экономического положения старопромышленных регионов за период 2000-2007 гг. Из пяти северных территорий ДФО три региона оказались проблемными: Камчатский край, Магаданская область, Чукотский автономный округ. Определяя тип проблемности, использованы типология проблемных регионов с точки зрения политики их целенаправленного оздоровления, согласно которой главными типами проблемных регионов являются: отсталые (слаборазвитые) и депрессивные. Истоком проблемности вышеназванных регионов ДФО является социальная и экономическая депрессивность. Таким образом, Магаданская область, Камчатский край и ЧАО отнесены автором настоящего исследования к категории северных депрессивных регионов.

Автором определены особенности развития жилищных рынков депрессивных северных регионов ДФО, являющиеся следствием особенностей их социально-экономического развития, что позволяет говорить о наличии связи между типом региона и типом жилищного рынка, в связи с чем типология жилищных рынков может быть расширена за счет привязки типа рынка к типу региона, в том числе за счет выделения «жилищный рынок депрессивного северного региона».

В таблице 3 представлена обобщающая информация, в которой особенности жилищного рынка Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов России увязаны с конкретными особенностями их социально-экономического развития.

Таблица 3

Особенности функционирования рынка жилья депрессивных северных регионов ДФО

Социально-экономическое развитие	Характеристики жилищного рынка
1	2
Неблагоприятные природно-климатические условия жизни	Высокая степень благоустройства жилищного фонда, высокая доля городского жилья
Повышенные затраты на производство продукции, работ, услуг и высокие транспортные затраты	Высокая стоимость строительства Высокий удельный вес расходов на оплату ЖКУ в общей сумме потребительских расходов населения

1	2
Монопрофильность экономики и ресурсная специализация Исчерпание запасов минеральных ресурсов месторождений Неравномерность расселения, его концентрация вокруг мест добычи полезных ископаемых и инфраструктурных центров Изменяющаяся система расселения	Сильное влияние на цены жилья области цены золота на мировом рынке Наличие связи между ценами рынка и темпами роста промышленного производства (для России связь практически отсутствует) Риск потери ликвидности объектами жилой недвижимости, расположенных в горняцких поселках Жилищный рынок привязан либо к месту производства (добычи полезных ископаемых), либо к опорным многофункциональным и специализированным отраслевым центрам (пунктам) территории ¹⁴ . Изменение пространственной организации жилищного рынка
Низкая плотность населения	Количество населенных пунктов меньше (в том числе городов), чем в российских регионах-аналогах по площади
Временный характер проживания на Севере	Низкие значения площади жилищного фонда, находящейся в частной собственности (в 1,4 раза меньше, чем в России). Более скромные по сравнению со среднероссийскими значениями размеры квартир Отсутствие рынков элитного и загородного жилья. Низкая инвестиционная привлекательность рынка. Малое число сделок на рынке. Утечка капитала на жилищные рынки более развитых несеверных регионов. Основной частный инвестор/потребитель – население области, спрос со стороны населения других регионов практически отсутствует.
Финансовая зависимость регионального бюджета от федерального центра	Ввиду высокой дотационности регионального бюджета на цены регионального жилищного рынка более сильное влияние имеют факторы, от которых зависит наполнение федерального бюджета страны, прежде всего «цена нефти Urals».
Депрессивность социально-экономического развития региона	Высокая доля ветхого и аварийного жилья в сочетании с малыми объемами строительства Факторы спроса, такие как объем ипотечных кредитов, интенсивность оттока населения и депопуляции, доля ветхого и аварийного жилья и др., имеют большее влияние на цены вторичного рынка жилья на Северо-Востоке, чем на цены среднероссийского рынка в целом. Предложение на вторичном рынке жилья области менее эластично, чем на среднероссийском рынке жилья. Высокая концентрация жилищного строительства в региональных центрах

¹⁴ Опорные многофункциональные центры выполняют функции центральных мест (административные центры субъектов РФ и центры ресурсно-отраслевых районов межрайонного значения). Специализированные отраслевые центры выполняют профилирующие функции (специализированные центры добывающей промышленности). (Лаженцев В.Н., 2005)

1	2
Уровень среднедушевых доходов, не компенсирующий тяжелые условия жизни и труда в северных регионах	Только заемные источники финансирования инвестиций в основной капитал имеют значимую связь с ценами рынка (в среднем по России одинаково существенное влияние оказывают все три источника – собственные, заемные и привлеченные средства). Сильная связь с показателями ипотечного кредитования населения (для России связь практически отсутствует).
Убыль населения из региона. Активная внутрирегиональная миграция, концентрация населения в опорных многофункциональных и специализированных отраслевых центрах	Более сильное влияние на цены жилья фактора «численность населения» и коэффициентом миграционной приrostа (убыли) населения. Невостребованность жилищного фонда в населенных пунктах северной периферии. Лидерство по обеспеченности жильем в сочетании с лидерством по доступности жилья как следствие невостребованности жилья в районах области.

Таблица 3 составлена на основе анализа жилищного рынка с использованием статистических данных, данных Росреестра о сделках на рынке, на основании результатов социологических опросов, проведенных автором в 2007 и в 2013 гг., а также на основе результатов факторного анализа влияния на цены жилой недвижимости основных факторов спроса и предложения.

3. Построена многофакторная модель формирования цены на рынке жилья Магаданской области как представителя депрессивных северных регионов, учитывающая влияние на цену жилья специфики развития данного типа жилищных рынков: объемов ипотечного кредитования, удельного веса ветхого и аварийного жилья, среднероссийских цен на рынке жилья, коэффициента миграционного убыли. Обоснована необходимость формирования нового инвестиционного механизма для эффективного развития жилищных рынков депрессивных северных регионов, учитывающего специфику жилищного рынка данного типа.

В рамках корреляционно-регрессионного анализа рассмотрено влияние 37 факторных переменных спроса и предложения на цену жилья на вторичном рынке Магаданской области. Из 37 факторов значимую связь с ценами Магаданского рынка жилья имеют 30, в то время как на российском рынке только 24. Многофакторная модель формирования цен на вторичном рынке жилья, построенная на основе корреляционно-регрессионного анализа, включает в себя факторы, в наибольшей степени влияющие на них. Причем набор факторов обусловлен депрессивным характером развития северо-восточной территории:

$$Y = 6883,96 + 12,18 X_1 - 568,94 X_2 + 0,68 X_3 + 7,87 X_4,$$

где X_1 – объем ипотечного кредитования в регионе,

Х2 – удельный вес ветхого и аварийного жилья,

Х3 – среднероссийские цены на вторичном рынке жилья;

Х4 – коэффициент миграционного прироста/убыли на 10 000 человек населения.

Выявлена сильная связь цен с объемами ипотечного жилищного кредитования населения (**Х1**), что не характерно для российского рынка в целом. Это связано с тем, что долевое участие в строительстве в Магаданской области практически не используется, хотя в целом в России с его помощью финансируется от 50 до 70% сделок на первичном рынке жилья. Причины две: с одной стороны, это дорого, за такую же цену можно построить жилье в более развитых и перспективных регионах. Отсюда и сильное влияние на цены регионального рынка среднероссийских цен (**Х3**). С другой стороны – нет желания ни у местного населения (несмотря на низкую реальную обеспеченность жильем – 7,1 м²/чел.), ни у населения других регионов инвестировать средства в жилищный рынок Магаданской области. В результате единственным финансовым инструментом, который позволяет повысить доступность жилья и увеличить объем инвестиций в жилищный рынок Магаданской области, в настоящее время является ипотечное жилищное кредитование.

Практически отсутствие первичного рынка делает цену жилья чувствительной к удельному весу ветхого и аварийного жилья в области (**Х2**), а низкий уровень жизни населения депрессивного северного региона и факт временности проживания в северных регионах – к активным процессам миграции (**Х4**). Выявленные факторы формируют специфический тип регионального жилищного рынка, который испытывает воздействие особенностей типа развития региона.

Проводимая в настоящее время инвестиционная политика на жилищном рынке депрессивных северных регионов недостаточно эффективна, что сказывается на темпах решения жилищной проблемы. Данные собственных социологических исследований (по результатам анкетирования в 2005 г. и в 2013 г.) показали, что за период с 2005 г. по 2013 г.:

- доля респондентов, недовольных своим жильем и испытывающих необходимость переехать в другое жилье увеличилась в регионе на 8 пунктов и составила 92%;
- доля респондентов, у которых нет возможности откладывать средства на приобретение жилья, увеличилась с 50 до 70%;
- доля опрошенных, готовых взять ипотечный кредит, уменьшилась с 75 до 57%;
- доля респондентов, которые готовы, но не могут взять ипотечный кредит по причине отсутствия первоначального взноса, увеличилась с 60 до 70%.

Автором был проведен анализ доступности жилья с ипотечным кредитом на первичном и вторичном рынке Магаданской области. При выборе методики оценки рассматривалась американская методика (*ипотечный кредит считается доступным, если на погашение ежемесячных платежей по кредиту употребляется максимум 25% месячных доходов семьи*) и методика Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (*ипотечный кредит считается доступным, если на погашение ежемесячных платежей по кредиту употребляется максимум 50% месячных доходов семьи*). Поскольку результаты проведенных опросов свидетельствуют о том, что приемлемый для респондентов размер ежемесячного платежа по отношению к доходу составляет 24% (с 2007 года эта субъективная оценка приемлемости снизилась более чем в 2 раза), что практически соответствует стандартам выдачи ипотечного кредита в США, была использована американская методика. Месячные доходы семьи были приняты в размере медианного значения среднедушевых доходов населения, что тоже подтверждено данными опросов (25000 руб.). Индекс доступности жилья¹⁵ с кредитом на первичном и вторичном рынке жилья составил 82% и 92% соответственно, что говорит о недоступности ипотечного кредита для населения региона (индекс меньше 100%).

Кроме этого, социологические исследования позволили выявить предпочтения населения региона в выборе способов улучшения жилья, а также устойчивые барьеры в улучшении жилищных условий. Помимо причин, характерных для всех регионов России (дефицит свободных финансовых ресурсов, высокие ставки по ипотечному кредитованию), опрос показал, что есть и другие важные сущностные препятствия.

1. *Население Магаданской области не рассматривает жилье в районах области как объект инвестиций. Только жилищный рынок г. Магадана считается ими относительно привлекательным.*

2. *Существующие схемы инвестирования в жилищный рынок в должной мере не учитывают дифференциацию населения по платежеспособности.*

3. *Действующие схемы инвестирования в жилищный рынок не учитывают специфику системы расселения северных депрессивных регионов.*

¹⁵ Индекс доступности жилья с кредитом (англ. – Housing Affordability Index) показывает соотношение доходов среднестатистического домохозяйства с доходами, которые необходимо иметь для приобретения стандартной квартиры с помощью стандартного ипотечного кредита. Значение показателя в 100% означает, что среднестатистическая семья имеет доходы, соответствующие необходимым доходам для приобретения стандартной квартиры с помощью ипотечного кредита.

Поэтому для эффективного развития жилищных рынков депрессивных северных регионов и преодоления депрессивности необходимо разработать инвестиционный механизм, учитывающий специфику жилищных рынков данного типа.

4. Разработаны схемы инвестирования, отличающиеся разной степенью участия государства и зависящие от двух ключевых факторов: типа населенного пункта и уровня доходов населения. Применение предложенных схем позволит повысить уровень жизни населения, увеличить инвестиционную активность на жилищном рынке, привлечь и закрепить население на территории Магаданской области.

На основании полученных результатов исследования автором разработаны схемы инвестирования, основанные на учете особенностей развития депрессивных северных регионов России, а именно, на учете специфики системы расселения. Вторичным фактором стал уровень доходов населения.

Предложен следующий алгоритм составления инвестиционных схем:

1. Определение типа населенного пункта с точки зрения инвестиционной привлекательности жилых объектов, расположенных на его территории: региональный центр (г. Магадан), опорные пункты области (8 населенных пунктов), ресурсные поселения, вахтовые поселки.

2. Дифференциация населения региона по уровню доходов: в 1 группу населения входит 10% населения региона, среднедушевые денежные доходы которого составляют в месяц от 2000,00 до 11000,00 руб. Это группа малообеспеченных граждан региона, их доход не соответствует величине прожиточного минимума (11001,00 руб.); ко 2 группе относится 60% населения области, среднедушевые денежные доходы которого составляют в месяц от 11001,00 до 22001,00 руб. В эту группу входит население, которому собственных доходов недостаточно для финансирования рынка жилья; к 3 группе относится 30% населения региона, среднедушевые денежные доходы которого составляют в месяц от 22002,00 руб. и выше, которая способна самостоятельно решать свои жилищные проблемы и в принципе имеет возможность вкладывать деньги в жилищный рынок как в объект инвестирования.

3. Определение основного инвестора в зависимости от двух основных факторов: типа населенного пункта и типа инвестора, с целью использования государственно-частного партнерства.

Поскольку для 1-ой группы единственным инвестором является государство, схемы инвестирования разработаны для 2-ой и 3-ей доходной группы населения в населенных пунктах категории «региональный центр» и «опорные пункты области». Форма участия

государства как соинвестора на рынке жилья – государственно-частное партнерство, причем частным инвестором может выступать как население, так и предприятия. Процентное соотношение государственных и частных средств определяется возможностями частного инвестора.

4. Построение инвестиционных схем.

Для 2-ой группы населения разработаны схемы для жилищных рынков г. Магадана и опорных пунктов области, в которых государственное участие может проявляться в следующих адресных формах, формирование и использование которых стимулирует закрепление и привлечение трудовых ресурсов в северные территории:

«Северный капитал»: главное условие получения «северного капитала» – это непосредственное участие в социально-экономическом развитии северных территорий, а именно, труд на севере. Размер «северного капитала» должен быть поставлен в зависимость от северного стажа, социально-демографических характеристик семьи и уровня ее профессионализма (минимальный срок – 5 лет). В качестве «Северного капитала» могут быть использованы так называемые «подъемные», получаемые в случае заключения трудового контракта для работы на Севере. Соответственно должна быть предусмотрена возможность его использования для вложения в рынок жилья северного региона, например, в качестве первоначального взноса при получении жилищного ипотечного кредита или заключении договора жилищного лизинга, а также как взнос при вступлении в строительство (долевое участие).

Система северных бонусов призвана стимулировать высококвалифицированное трудоспособное население к продлению трудовых контрактов. Бонусы должны носить целевой характер – на улучшение жилищных условий. Это могут быть накопительные жилищные сертификаты (НЖС) или государственные жилищные сертификаты (ГЖС) под названием «северные». Так, северные НЖС могут предусматривать участие населения в их покупке. Например, если стаж работы на севере 3 года – за 95% их стоимости, если 10 лет – за 50% их стоимости, за примерный труд в течение 20 лет - бесплатно.

Включение в альтернативные виды службы в Вооруженных силах России трудового стажа на севере (3-5 лет) с условием включения населения в инвестиционные жилищные программы с использованием НЖС или ГЖС. Такая схема позволит привлекать на север молодежь различных специальностей на конкурсной основе. Речь идет о населении мужского пола, но в случае наличия семьи, есть возможность привлекать молодые семьи. Для этой группы населения на начальном этапе трудовой жизни на севере может быть использовано и арендное жилье, в том числе через создание и использование

муниципальных или частных доходных домов. В этом случае речь идет о софинансировании аренды жилья. Тогда соинвестирование примет форму участия государства в частичной оплате аренды жилья.

Для 3-ей группы населения разработана схема с применением системы поощрения вложений через софинансирование жилищных инвестиций (на 1 р. частных инвестиций - 1 руб. государственных). Такая схема может быть использована для создания сегмента элитного жилья в регионе. Роль государства заключается в финансировании инфраструктурной составляющей проектов (дорог, ЛЭП, инженерных сетей и т.д.).

Расчеты эффективности предложенных схем показали, что вовлечение в инвестиционный процесс 10% населения увеличит на 9% долю населения, обеспеченного качественным жильем, а инвестиции в жилища – в 1,5 раза. При вовлечении в процесс инвестирования 50% населения, доля населения, обеспеченного качественным жильем увеличится на 45%, а инвестиции в жилища вырастут в 3,3 раза.

Эффект возможен только при условии формирования населением долгосрочных жизненных планов работы на Севере. Реализация предложенных схем позволит более эффективно решать основные экономические и социальные задачи современной региональной политики в Российской Федерации, а именно:

- повысить уровень жизни населения региона за счет повышения доли населения с обеспеченностью качественным жильем на уровне нормативного значения и выше;
- увеличить инвестиционную активность на рынке жилья региона, а также в строительном комплексе;
- привлечь и закрепить население на территории Магаданской области;
- более эффективно использовать государственные ресурсы.

Результаты диссертационного исследования могут служить научной основой для исследования жилищных рынков других типов регионов.

Список использованной литературы

1. Айвазян И.Г. Организационно-управленческая модель жилищного рынка на основе государственно-частного взаимодействия его субъектов: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 189 с.
2. Акерман Е.Н., Пушкаренко А.Б. Формирование инновационной системы Сибирского Федерального округа на основе соорганизации инновационного развития регионов [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru> (статья представлена науч. редакцией «Экономика» 29 мая 2009 г.)
3. Акерман Е.Н., Михальчук А.А., Трифонов А.Ю. Типология регионов как инструмент соорганизации регионального развития // Вестник Том. гос. ун-та. – 2010. – № 331 (Февр.). – С. 126–131.
4. Ампилов С.М. Территориальный анализ уровня развития строительной отрасли в регионах РФ // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 2 (2). – С. 29–36.
5. Арзуманов С. Ю. Криминологическая характеристика и предупреждение преступлений, совершаемых на рынке жилой недвижимости [Электрон. Ресурс]: автореф. дис. ... канд. юр. наук. – Режим доступа: <http://law.edu.ru/book/book.asp?bookID=1291264>
6. Асаул А.Н. Экономика недвижимости . – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 624 с.
7. Балабанов И.Т. Операции с недвижимостью в России. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 188 с.
8. Баринов С.Л. Социально-экономическая периферийность в староосвоенных регионах центра и северо-запада России [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru>
9. Бузырев, В.В. Моделирование оптимальной структуры жилищного строительства в крупном городе / В.В. Бузырев, Л.Г. Селютина, А.О. Березин // Экономика строительства. – 2002. – № 9. – С. 29–39.
10. Булаенко Д. В. Принципы, методы и современные направления в анализе рынка жилой недвижимости // ТАРП . 2014. №5 (15). [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/printsipy-metody-i-sovremennoye-napravleniya-v-analize-rynka-zhiloy-nedvizhimosti>
11. Бутс Б., Дробышевский С., Кочеткова О. и др. Типология российских регионов / Ред. Н. Главацкая. – М., 2002 – С. 124-132
12. Вдовина Э.Л., Круглова А.В. Оценка миграционной привлекательности депрессивных регионов средней России // Известия Пенз. Гос. пед. Ун-та им. Белинского. – 2009. – № 14 (18). – С. 105–110.

13. Волков Д.Л. Экономика и финансы недвижимости. – СПб.: Изд-во СпбУ, 1999. – 32 с.
14. Волочков Н.Г. Справочник по недвижимости. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 16 с.
15. Гаврилова Е.В. Управление развитием жилищной сферы в северных регионах России: дис. ... канд. экон. наук. – М., 2009. – 173 с.
16. Гальцева Н.В. Предпосылки и перспективы реструктуризации экономики Магаданской области / отв. ред. Н.А. Горячев. – М.: Комкнига, 2009. – 320 с.
17. Гальцева Н.В., Фавстрицкая О.С., Шарыпова О.А. Уровень жизни в Магаданской области: мифы и реальность // Региональная экономика: теория и практика. – 2014. – № 26 (353). – С. 10–20.
18. Гвоздецкая Е.В. Кризисные процессы в субъектах РФ: типология и особенности регулирования экономики регионов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Челябинск, 2012. – 25 с.
19. Горбова И.Н. Формирование эффективной инвестиционной политики на региональном рынке жилья: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Орел, 2008. – 24 с.
20. Горемыкин В.А., Буголов Э.Р. Экономика недвижимости: учебник. – М.: Инф.-изд. Дом «Филинъ», 1999. – 592 с.
21. Горшенина Е.В. Региональные экономические исследования: теория и практика: Монография. – Тверь: Твер. Гос. ун-т, 2009. – 203 с.
22. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики: учебник для вузов. – 3-е изд. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 495 с.
23. Грэзина М.А., Колчина О.А., Шевченко И.К. Типология регионов как информационно-аналитический инструментарий совершенствования межбюджетных отношений в условиях территориальной дифференциации // Вестник Том. гос. ун-та. – 2012. – № 4 (20). – С. 122–130.
24. Грибовский, С. В. Математические методы оценки стоимости недвижимого имущества [Текст] / С. В. Грибовский, С. А. Сивец. — М.: Финансы и статистика, 2008. — 368 с.
25. Гуртов В.К. Жилье России – XXI век. Национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» и перспективы развития жилищного строительства (Проблемы развития и направления их решения) / Рос. академия гос. службы при Президенте РФ; Кафедра экономики и гос. регулирования рыночного хозяйства. – М.: Статут, 2009. – 271 с.
26. Гусев А. Оценка доступности жилья с кредитом в России [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://kapital-rus.ru/index.php/members/author/7/>

27. Доктрина регионального развития Российской Федерации (макет-проект) : монография / ред. А.С. Малчинов. – М. : Науч. эксперт, 2009. – 256 с.
28. Дольщикам помогают в «ручном режиме». Росбалт.ру. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: http://www.urbaneconomics.ru/publications/?mat_id=1986
29. Ермакова Н.А. Типология регионов для целей региональной политики: учеб. Пособие/ Н.А. Ермакова, А.Т. Калоева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 65 с.
30. Жилищное хозяйство в России. 2013: Стат. сб./ Росстат. – М., 2013. – 286 с.
31. Закон Магаданской области от 11.03.2010 № 1241-ОЗ (ред. От 30.04.2014) «О стратегии социального и экономического развития Магаданской области на период до 2025 года» (принят Магаданской областной Думой 19.02.2010) [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
32. Зверев Ю.М. «Особые» социально-экономические регионы: концептуальный подход и типологизация // Вестник Рос. гос. ун-та им. Канта. – 2010. – № 1. – С. 34–40.
33. Иваницкая И.П. Введение в экономику недвижимости : учеб. Пособие / И.П. Иваницкая, А.Е. Яковлев. – М.: КНОРУС, 2010. – 240 с.
34. Иванов Ю.Б., Олейник А.Д. Проблемные регионы и государственная региональная политика в Украине // Известия ИГЭА. – 2013. – № 2 (88). – С. 29–36.
35. Игошин Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирования : учебник для вузов. – М.: Финансы; ЮНИТИ, 1999. – 413 с.
36. Инвестиции: учебник / С.В. Валдайцев, П.П. Воробьев и др.; под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: Велби; Проспект, 2005. – 440 с.
37. Инвестиционная деятельность в России: условия, факторы, тенденции. 2013: Стат. сб. Росстат. – М., 2013. – 57 с.
38. Информация о социально-экономическом развитии края [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://minec.khabkrai.ru/content/o-habarovskom-krae>
39. Как решить проблему ЖКХ // ЖКХ-Информационный портал №1 [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: http://gkh1.ru/news/prochies_novosti/how_to_solve_the_problem_of_housing_and_utilities/
40. Каменецкий М.И. Ипотечное кредитование на рынке жилья (народнохозяйственный и региональный аспекты) / М.И. Каменецкий, Л.В. Донцова, С.М. Печатникова. – М.: Дело и сервис, 2006. – 272 с.
41. Коношко Л.В. Региональная рыночная инфраструктура : учеб. Пособие. – Хабаровск: Хабаровская государственная академия экономики и права, 2010. – 72 с.

42. Концепция Стратегии социально-экономического развития регионов Российской Федерации [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: http://infinitisigs.ru/images/docs/minregion/docs_minregion_1.pdf
43. Концепция социальной жилищной политики и социального жилья в Российской Федерации : под ред. Н.П. Кошмана, В.Н.Пономарёва [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.a-s-r.ru/tabid/348/Default.aspx?cx=008739398238016438044%3A59pywkugb8s&cof=FORID%3A9&q=%D0%B4%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%83%D0%BF%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C%D0%B6%D0%BB%D1%8C%D1%8F&ie=utf-8&hl=>
44. Косарева Н.Б., Полиди Т.Д., Пузанов А.С. Рынок жилищного строительства в России: современное состояние и перспективы развития [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://institutiones.com/general/2213-rynek-zhilizhnogo-stroitelstva-v-rossii.html>
45. Косарева Н.Б. Туманов А.А. Сиваев Д.С. Исследование региональной структуры рынков жилья в России. – Электрон. Дан. – <http://opec.ru/1244986.html>
46. Котова О.В. Оценка качества жизни населения региона с учетом влияния жилищных индикаторов // Вестник Том. гос. ун-та. – 2008. – № 1 (2). – С. 47–53.
47. Красилова А.Н. Первичный рынок жилой недвижимости в городах с повышенным спросом на жилье. // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование – 2009. – Вып. 4. – С. 120–126.
48. Крылов Д. Где с жильем нет проблем [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opec.ru/1244986.html>
49. Куперштох В.Л. Методические основы выделения депрессивных и отсталых регионов / В.Л. Куперштох, В.М. Соколов, С.А. Суспицын, М.А. Ягольницер // Регион: экономика и социология. – 1996. – № 2. – С. 21–28.
50. Купфер Матиас. Формирование стратегических решений в системе управления жилищным рынком: дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2001. – 179 с.
51. Лазарова Л.Б., Муриев М.В. Жилищный рынок России: проблемы и перспективы развития [Электрон. Ресурс] // Рос. предпринимательство. – 2012. – № 11 (209). – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/23983/>
52. Лебер А.И. Формирование механизма социально-жилищного инвестирования в регионе: дис. ... канд. экон. наук. – Иркутск, 2009. – 186 с.
53. Лексин В.Н. Депрессивные территории и механизмы их санации / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов // Рос. экон. журн. – 1995. – № 1. – С. 13–24.

54. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы: Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: Кн. Дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 368 с.
55. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Реформы и регионы: Системный анализ процессов реформирования региональной экономики, становления федерализма и местного самоуправления. – М.: ЛЕНАНД, 2012. – 1024 с.
56. Леонов С.Н., Вишневский Д.С., Барабаш Е.С. Экономика Дальнего Востока: Территориальные проблемы. Учеб. Пособие для вузов. – Хабаровск : РИЦ ХГАЭП, 2014. – 176 с.
57. Леонов С.Н., Сидоренко О.В. Долгосрочные стратегии снижения проблемности отсталого региона: сравнительный анализ // Известия ИГЭА. – 2011. – № 6 (80). – С. 88–93.
58. Макроэкономическая динамика северных регионов России / отв. ред. В.В. Фаузер. – Сыктывкар, 2009. – 336 с.
59. Марченко А.В. Экономика и управление недвижимостью: учеб. Пособие / А.В. Марченко. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 352 с.
60. Матасова О.И. Формирование регионального рынка доступного жилья (на примере Кемеровской области): автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Кемерово, 2011. – 27 с.
61. Михеева Н.Н. Региональная экономика и управление. - Хабаровск: Изд-во РИОТИП, 2000.
62. Некрасов Н.Н. Региональная экономика. Теория, проблемы, методы. – М.: Экономика, 1978.
63. Носкова Е.В., Моисеенко И.В. Методика определения емкости локального рынка жилой недвижимости. // Вестник ТГЭУ – 2011. - № 3. – С. 101–118
64. Обеспеченность населения жильем в некоторых странах мира [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusfact.ru/node/28>
65. Общая информация: офиц. информ. Портал Республики Саха (Якутия). – Режим доступа: <http://sakha.gov.ru/node/1106>
66. Овсянникова Т.Ю. Инвестирование реновационных процессов в региональном жилищном комплексе: дис. ... док. экон. наук. – Томск, 2005. – 378 с.
67. Овсянникова Т.Ю., Салагор И.Р. Жилищный лизинг как финансовый механизм инвестирования на рынке жилой недвижимости // Вестник Том. гос. ун-та. – 2011. – № 3 (15). – С. 40–51.
68. О регионе. Чукотский автономный округ: офиц. сайт [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: http://www.chukotka.org/region/branches/get_gold/gold_stock_valuation/

69. Орехов Д.Б. Инновационные маркетинговые стратегии на рынке жилой недвижимости [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/innovatsionnye-marketingovye-strategii-na-rynke-zhiloy-nedvizhimosti>
70. Оценка доступности приобретения жилья и ипотечных жилищных кредитов (на примере Москвы). Фонд «Институт экономики города». Москва 2004 г. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.urbaneconomics.ru>
71. Пилясов А.Н. И последние станут первыми: Северная периферия на пути к экономике знания. – М.: Кн. Дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 544 с.
72. Полынев А.О. Конкурентные возможности регионов. Методология исследования и пути повышения. – М.: КРАСАНД. 2010. – 208 с.
73. Попов В.В. Рынок жилья Иркутской области и его перспективы в условиях кризиса. // Известия ИГЭА – 2009. – № 5 (67).– С. 57–60.
74. Постановление администрации Магаданской области от 2 декабря 2010 г. № 693-па «Об областной целевой программе «Стимулирование развития жилищного строительства в Магаданской области» на 2011–2015 годы (в перспективе до 2020 года)» [Электрон. Ресурс]. – <http://www.magadan.ru/ru/government/NPA.html>
75. Постановление администрации Магаданской области от 19 мая 2011 г. № 352-па «Об областной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 годы» [Электрон. Ресурс]. – <http://www.magadan.ru/ru/government/NPA.html>
76. Постановление администрации Магаданской области от 4 июня 2012 г. № 406-па «Об областной целевой программе «Об ипотечном кредитовании молодых учителей общеобразовательных учреждений Магаданской области» на 2012–2014 годы [Электрон. Ресурс]. – <http://www.magadan.ru/ru/government/NPA.html>
77. Постановление администрации Магаданской области от 1 ноября 2012 г. № 803-па «Об областной целевой программе «Обеспечение жильем молодых ученых» на 2013–2015 годы» [Электрон. Ресурс]. – <http://www.magadan.ru/ru/government/NPA.html>
78. Постановление администрации Магаданской области от 20 декабря 2012 г. № 981-па «Об утверждении областной целевой программы «Оказание содействия муниципальным образованиям Магаданской области в переселении граждан из аварийного жилищного фонда» на 2013-2017 годы» [Электрон. Ресурс]. – <http://www.magadan.ru/ru/government/NPA.html>

79. Постановление Правительства РФ от 28.04.1995 №439 «О программе правительства Российской Федерации «Реформы и развитие российской экономики в 1995 – 1997 годах» [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.zakonprost.ru/content/base/part/98258>
80. Постановление Правительства РФ от 21.03.2006 № 153 (ред. От 18.02.2013) «О некоторых вопросах реализации подпрограммы «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2011–2015 годы» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
81. Постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. От 18.04.2014) «О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 годы» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
82. Постановление Правительства РФ от 25.10.2012 № 1099 (ред. От 26.03.2014) «О некоторых вопросах реализации Федерального закона «О содействии развитию жилищного строительства» в части обеспечения права отдельных категорий граждан на приобретение жилья экономического класса» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
83. Постановление Правительства РФ от 05.05.2014 № 404 «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи» в рамках государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
84. Проблемы и перспективы социально-экономического развития Магаданской области / Н.В. Гальцева, О.В. Акулич, Г.Н. Ядрышников, О.А. Шарыпова, Е.М. Шершакова, О.С. Фавстрицкая; [отв. ред. Н.А. Горячев, Н.В. Гальцева]; СВКНИИ ДВО РАН. – Магадан : ООО «Полиарк», 2008. – 331 с.
85. Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
86. Прогноз рынка недвижимости до конца 2013 и на 2014 г. Недвижимость mail.ru. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: http://realty.mail.ru/articles/14172/prognoz_ryntka_nedvizhimosti_do_konca_i_na_gg/#utm_source=content.mail.ru&utm_medium=email&utm_campaign=all-20131111&utm_content=14172
87. Программа социально-экономического развития Приморского края на 2013–2017 годы: Офиц. сайт Администрации Приморского края [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://primorsky.ru/authorities/executive-agencies/departments/economics/program-of-socio-economic-development-of-the-primorsky-territory-for-5-years-2013-2017.php>

88. Проект Министерства регионального развития РФ «Долгосрочная стратегия массового строительства жилья для всех категорий граждан в Российской Федерации» [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minregion.ru/WorkItems/ListNews.aspx?PageID=360>
89. Проект Федерального закона № 28346-6 «О строительных сберегательных кассах» (ред., внесенная в ГД ФС РФ) [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
90. Пространственные и временные тенденции социально-экономических процессов на российском Севере / отв. ред. В.Н. Лаженцев. – М.; Сыктывкар, 2012. – 346 с.
91. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
92. Распоряжение Правительства РФ от 30.11.2012 № 2227-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации»» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
93. Регионализация в развитии России: географические процессы и проблемы / под ред. А.И. Трейвиша и С.С. Артоболевского. – М.: Эдиториал УРСС, 2001. – 296 с.
94. Региональная экономика и управление: учеб. Пособие. – СПб: Питер, 2008. – 288 с.
95. Региональное развитие: опыт России и Европейского союза / отв. ред. А.Г. Гранберг. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2000. – 435 с.
96. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2004: Стат. сб. / Росстат. – М., 2004. – 990 с.
97. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010: Стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 990 с.
98. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 990 с.
99. Рогаткин А. Ю. Рынок жилья: микроэкономический анализ // Экономика. Вопросы школьного экономического образования: междунар. уч.-метод. Журн. – 2008. – № 1. – С. 5-12.
100. Российский рынок жилья: вчера, сегодня, завтра. Сб. науч. труд./ Сост.: А.Н. Ларионов, Ю. В. Иванова; СПбГАСУ. – СПб., 2007. – 75 с.
101. Российский статистический ежегодник. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 717 с.
102. Россия 2014: Стат. справочник / Росстат. – М., 2014. – 62 с.

103. Россия и страны мира. 2012.: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 380 с.
104. Рынок жилья и ипотечного кредитования в 2013 г. Аналитический центр АИЖК. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ahml.ru/common/img/uploaded/files/agency/reporting/quarterly/report4q2013.pdf>
105. Самарина В.П. Совершенствование методологии управления социально-экономическим развитием проблемных регионов России [Электрон. Ресурс]: дис. ... докт. Экон. наук . – М., 2010.
106. Север: арктический вектор социально-экологических исследований / отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2008. – 408 с.
107. Север: проблемы периферийных территорий / отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2007. – 420 с.
108. Север как объект комплексных региональных исследований / отв. ред. В.Н. Лаженцев. – Сыктывкар, 2005. – 512 с.
109. Сидельников И. Русская карта. Фильм 1 [Электрон. Ресурс]. – Леннаучфильм, 2001. – Режим доступа: http://media-mera.ru/politics/russian_map
110. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2013: Стат.сб. / Росстат – М., 2013. – 327 с.
111. Социально-экономическое положение Камчатского края. Камчатский край [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kamchatka.gov.ru/index.php?cont=newlibcont&menu=12&menu2=205&id=476>
112. Социальное положение и уровень жизни населения России. 2013: Стат. сб. / Росстат. – М., 2013. – 327 с.
113. Статистический ежегодник. Магаданская область. 2013: Стат. сб. / Магаданстат. – Магадан, 2013. – 275 с.
114. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Анализ рынка жилья для профессионалов. – М.: Экономика, 2009. – 601 с.
115. Стерник Г.М. Методика прогнозирования цен на жилье в зависимости от типа рынка [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/metodi-eskie-materiali/Sternik-G.M.-METODIKA-PROGNOZIROVANIYA-CEN-NA-JILE-V-ZAVISIMOSTI-OT-TIPA-RINKA.-Jurnal-Imushestvennie-otnosheniya-v-RF-12-2010..html>
116. Стерник Г.М. Методика среднесрочного прогнозирования развития рынка жилья города (региона). // Имущественные отношения в Российской Федерации – 2012. - №8 (131). – С. 1–14.

117. Стерник Г.М., Стерник С.Г. Методология прогнозирования российского рынка недвижимости. // Механизация строительства – 2013. – № 8 (830). – С. 53–63.
118. Стерник Г. М. Методические рекомендации по анализу рынка недвижимости. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/libra.html>
119. Строительство в России. 2012: Стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 220 с.
120. Таракевич Е.И. Анализ инвестиций в недвижимость. – СПб.: МКС, 2000. – 160 с.
121. Таракевич Е.И. Современные принципы анализа рынка недвижимости. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://realtymarket.ru/libra.html>
122. Тургель И.Д., Придвижкин С.В. Рынок недвижимости как сложная пространственная система: теория и методология анализа // Региональная экономика: теория и практика. – 2006. – № 6 (33). – С. 22–31
123. Тяпушова Е.В. Методический подход к типологии регионов на основе оценки конкурентоспособности // Вестник Балт. федерал. Ун-та им. Канта. – 2013. – № 3. – С. 87–93.
124. Управление коммерческой недвижимостью : учебник / под ред. М.Л. Разу. – М.: КНОРУС, 2007. – 248 с.
125. Ушанова Н. Методологические проблемы развития системы регулирования рынка недвижимости крупного города // Муниципальная экономика. – 2012. – № 4. – С. 77–91.
126. Фавстрицкая О.С. Государственные программы как инструмент жилищной политики северного региона // VI Диковские чтения, посвящ. 85-летию со дня рожд. Н.Н. Дикова и 50-летию образования СВКНИИ ДВО РАН : материалы науч.-практ. конф. – Магадан: СВКНИИ ДВО РАН, 2010. – С. 276–283.
127. Фавстрицкая О.С. Жилищная ипотека как инструмент финансирования: оценка современного состояния и перспектив развития в Магаданской области // Вестник СВНЦ ДВО РАН. – 2006. – Вып. 4. – С. 84–94.
128. Фавстрицкая О.С. Особенности рынка жилья северо-восточных депрессивных регионов Дальнего Востока // Экономика и управление. – 2014. – № 8 (106). – С. 55–61.
129. Фавстрицкая О.С., Широкова Е.А. Проблемы развития рынка жилья Магаданской области. Управление экономикой региона: сб. науч. трудов проф.-препод. Состава факультета МЭФ / под ред. Г.М. Голобоковой. – Магадан: Изд-во СМУ, 2005. – Вып. 1. – С. 90–108.

130. Фавстрицкая О.С. Прогноз обеспеченности и доступности жилья для населения Магаданской области. Идеи, гипотезы, поиск...: сб. статей по материалам XII науч. конф. Аспирантов, соискателей и молодых исследователей СМУ. – Магадан : Изд-во СМУ, 2005. – С. 157–163.
131. Фавстрицкая О.С. Современное состояние спроса и предложения на региональном рынке жилищного кредита // Вестник СМУ. – 2006. – Вып. 6. – С. 25–29.
132. Файбусович Э.Л. Типология проблемных территорий: социально-экономический аспект // Регионология. – 2001. – №1. – С. 214–221
133. Файзуллин И.Э., Гареев И.Ф. Использование механизма закрытых паевых инвестиционных фондов недвижимости в финансировании жилищного строительства в Республике Татарстан // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 19 (112). – С. 51–55.
134. Фаузер В.В., Рожкин Е.Н., Загайнова Г.В. Республика Коми в XX веке: демография, расселение, миграция. – Сыктывкар, 2001. - 124 с.
135. Фаузер В.В., Фаузер Г.Н., Назарова И.Г., Коршунов Г.В. Тенденции и перспективы социально-экономического развития северных регионов России: демография, труд, миграция, расселение / отв. ред. В.В. Фаузер. – М.: Экон-информ, 2012. – 311 с.
136. Федеральный закон от 09.12.1991 № 2003-1 (ред. От 23.07.2013) «О налогах на имущество физических лиц» (с изм. И доп., вступающими в силу с 01.09.2013) [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
137. Федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. От 05.05.2014, с изм. И доп. От 01.09.2014) «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
138. Федеральный закон от 16.07.1998 № 102-ФЗ (ред. От 21.07.2014, с изм. И доп., вступ. В силу с 25.07.2014) «Об ипотеке (залоге недвижимости)» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
139. Федеральный закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. От 28.06.2013) «О финансовой аренде (лизинге)» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
140. Федеральный закон от 29.11.2001 № 156-ФЗ (ред. От 12.03.2014) «Об инвестиционных фондах» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
141. Федеральный закон от 11.11.2003 № 152-ФЗ (ред. От 23.07.2013) «Об ипотечных ценных бумагах» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru

142. Федеральный закон от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. От 21.07.2014, с изм. И доп. От 01.09.2014) «Жилищный кодекс Российской Федерации» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
143. Федеральный закон от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. От 28.12.2013) «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
144. Федеральный закон от 30.12.2004 № 215-ФЗ (ред. От 23.07.2013) «О жилищных накопительных кооперативах» [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
145. Федеральный закон от 24.07.2008 № 161-ФЗ (ред. От 23.07.2013) «О содействии развитию жилищного строительства» (с изм. И доп., вступающими в силу с 01.09.2013) [Электрон. Ресурс]. – www.consultant.ru
146. Флигинских Т.Н., Сычева И.И. Дифференциация региональных рынков жилья: кластерный анализ и классификация. [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/differentsiatsiya-regionalnyh-rynkov-zhilya-klasternyy-analiz-i-klassifikatsiya>
147. Фридман Дж., Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. – М.: Дело, 1998. – 480 с.
148. Характеристика экономики области. Правительство Амурской области [Электрон. Ресурс]. – Режим доступа: http://www.amurobl.ru/wps/portal/!ut/p/c5/04_SB8K8xLLM9MSSzy8xBz9CP0os3gTAwN_RydDRwMLi0AzA09L5yALZ0__IMNQQ30v_aj0nPk0Eo_j_zcVP2C7EBFAN_AZN4!/dl3/d3/L2dJQSEvUUt3QS9ZQnZ3LzZfNDAwT0FCMUEwODhRNjBJOUNSOENJT1IxUDc!/
149. Цогоев А. Как инвестировать в недвижимость. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 174 с.
150. Черномазов Д. Н. Виктимологическая профилактика экономических преступлений в сфере оборота недвижимости [Электрон. Ресурс]: автореф. дис. ... канд. юр. наук. – Режим доступа: <http://lawtheses.com/viktimologicheskaya-profilaktika-ekonomiceskikh-prestupleniy-v-sfere-oborota-nedvizhimosti#ixzz36btreWkx>
151. Широкова Е.А. Формирование региональной стратегии обеспечения жильем населения северной территории: дис. ... канд. экон. наук. – Тула, 2009. – 195 с.
152. Широкова Е.А. Формирование региональной стратегии обеспечения жильем населения северной территории : монография. – Магадан : Изд-во СВГУ, 2013. – 152 с.

153. Шмидт Ю.Д., Романова И.М. Особенности и факторы развития регионального рынка жилой недвижимости // Региональная экономика: теория и практика. – 2009. – № 33 (126). – С. 30–37.
154. Экономика недвижимости: учебник/ В.А. Горемыкин. – 6-е изд., перераб. И доп. – М.: Юрайт; ИД «Юрайт», 2010. – 883 с.
155. Экономика недвижимости: учеб. Пособие / под ред. В.И. Ресина. – М.: Дело, 1999. – 328 с.
156. Экономика недвижимости: учеб. Пособие / сост. Я.В. Паттури; НовГУ им. Ярослава Мудрого. – Великий Новгород, 2002. – 66 с.
157. Ball, Michael; Colin Lizieri and Bryan MacGregor (1998), *The Economics of Commercial Property Markets*, London and New York: Routledge.
158. Ball, Michael; Tanya Morrison and Andrew Wood (1996), “Structures Investment and Economic Growth: A Long-Term International Comparison,” *Urban Studies*, 33(9), 1687–1706.
159. Ball, Michael and Andrew Wood (1999), “Housing Investment: Long Run International Trends and Volatility,” *Housing Studies*, 14(2), 185–209.
160. Burns, A. M., and W. C. Mitchell (1946), *Measuring Business Cycles*, New York: National Bureau of Economic Research.
161. Gottlieb, Manuel (1976), *Long Swings in Urban Development*, New York: National Bureau of Economic Research.
162. Gotham, Kevin Fox. The Secondary Circuit of Capital Reconsidered: Globalization and the U.S. Real Estate Sector // *American Journal of Sociology* №1 2006
163. Greenwood, Jeremy and Zvi Hercowitz (1991), «The allocation of capital and time over the business cycle,» *Journal of Political Economy*, 99, 1188–1214.
164. Davis, Morris and Jonathan Heathcote (2001), “Housing and the business cycle,” working paper; forthcoming in *International Economic Review*.
165. <http://amurstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Амурской области
166. <http://chukotstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Чукотскому автономному округу
167. <http://evrstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Еврейской области
168. <http://habstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Хабаровскому краю

169. <http://kamstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Камчатскому краю
170. <http://primstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Приморскому краю
171. <http://sakha.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Республике Саха (Якутия)
172. <http://sakhalinstat.gks.ru>: Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Сахалинской области
173. www.ahml.ru : офиц. сайт Агентства по ипотечному жилищному кредитованию
174. www.cbr.ru : офиц. сайт Центр. Банка РФ. Статистика. Банковский сектор. Показатели рынка жилищного (ипотечного жилищного) кредитования
175. www.gks.ru : Федерал. Служба гос. статистики
176. www.magadan.ru : портал Правительства Магаданской области
177. www.magadanstat.gks.ru : Территориальный орган Федерал. Службы гос. статистики по Магаданской области
178. www.portal.rosreestr.ru : портал услуг Федерал. Службы гос. регистрации, кадастра и картографии
179. www.rosrealt.ru : офиц. сайт Росреалт Недвижимость
180. www.urbaneconomics.ru : офиц. сайт Фонда «Институт экономики города»

Приложения

Приложение 1

Таблица 1 - Динамика объемов нового строительства, доходов населения и цен на первичном и вторичном рынке жилья в России (Росстат)

Российская Федерация	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 к 2000
Объемы нового строительства на 1000 чел., м ²	207	217	233	252	285	304	353	429	449	419	409	436	458	484	2,3
Объемы нового строительства, общие, млн. м ²	30,3	31,7	33,8	36,4	41,0	43,6	50,6	61,2	64,1	59,9	58,4	62,3	65,7	69,4	2,3
Доходы населения в месяц, руб.	2281	3062	3947,2	5170,4	6410,3	8088	10196	12602,7	14940,6	16856,9	18958	20780	23058	25512	11,2
индекс инфляции	1	1,215	1,373	1,51	1,619	1,746	1,843	1,933	2,074	2,191	2,26	2,344	2,395	2,46	
Доходы населения (в ценах 2000 г.), в месяц, руб.	2281,0	2520,2	2874,9	3424,1	3959,4	4632,3	5532,3	6519,8	7203,8	7693,7	8388,5	8865,2	9627,6	10370,7	4,5
температура		1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	
Средние цены на первичном рынке, руб./м ²	8678	10567,4	12939,4	16320,1	20809,9	25394	36221	47482	52504	47715	48144	43686	48163	50208	5,8
в ценах 2000	8678	8697,45	9424,18	10808	12853,6	14544,1	19653,3	24563,9	25315,3	21777,7	21302,7	18637,4	20109,8	20409,8	2,4
температура		1,0	1,1	1,1	1,2	1,1	1,4	1,2	1,0	0,9	1,0	0,9	1,1	1,0	
Средние цены на вторичном рынке, руб./м ²	6590,2	9072,4	11556,6	13967	17930,8	22166	36615	47206	56495	52895	59998	48243	56370	56478	8,6
в ценах 2000	6590,2	7467	8417,04	9249,67	11075,2	12695,3	19867,1	24421,1	27239,6	24141,9	26547,8	20581,5	23536,5	22958,5	3,5
температура		1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,6	1,2	1,1	0,9	1,1	0,8	1,1	1,0	

Таблица 2 - Анализ схем инвестирования жилищного рынка в России [6, 7, 13, 14, 20, 25, 26, 28, 33, 35, 36, 39, 40, 52, 59, 66, 67, 89, 120, 124, 126, 127, 133, 138-141, 143, 144, 149, 151, 152, 154-156]

Наименование схемы	Участники схемы	Правовые основы реализации схемы	Основные достоинства используемой схемы	Основные риски
1	2	3	4	5
Прямая покупка жилья с полной единовременной оплатой всей стоимости готового жилья	<ul style="list-style-type: none"> - Покупатель – любое физическое или юридическое лицо - Продавец - любое физическое или юридическое лицо 	Гражданский кодекс РФ Жилищный кодекс РФ	Покупатель жилья становится собственником в относительно короткий срок, необходимый для оформления сделки и государственной регистрации договора купли-продажи	Риски, связанные с юридической чистотой сделки, а также риски, возникающие при расчетах в случае использования наличных денег (в данном случае речь идет о видах мошенничества, свойственных в целом жилищному рынку)
Двухуровневая схема ипотечного кредитования	<ul style="list-style-type: none"> - Заемщик-физическое лицо с достаточной кредитоспособностью - Банк, ипотечный банк или ипотечное агентство - Участник финансового рынка - ипотечная финансово-инвестиционная компания - Страховая компания 	Федеральный закон от 16 июля 1998 г. №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» Федеральный закон от 11.11.2003 №152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» Федеральный закон от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»	Несмотря на то, что объект жилой недвижимости фактически приобретается с использованием заемных средств, он оформляется в собственность заемщика	<ul style="list-style-type: none"> - Риск потери платежеспособности заемщика - Удорожание объекта жилой недвижимости в несколько раз

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Долевое строительство	<ul style="list-style-type: none"> - Любое физическое или юридическое лицо - Застройщик 	Федеральный закон от 30.12.2004 №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»	<ul style="list-style-type: none"> - Предварительная покупка жилья по более низкой цене - на 10-15% дешевле вторичного рынка жилья - Оплата производится этапами в течение срока строительства 	<ul style="list-style-type: none"> - Срывы сроков строительства - Двойные продажи
Выпуск облигационных заемов	<ul style="list-style-type: none"> - Заказчик - Заемщик-эмитент - Финансовый агент (организатор) - Кредитор 	<p>Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 N 14-ФЗ</p> <p>Федеральный закон от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ «О рынке ценных бумаг»</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Позволяет, не перераспределяя собственность на недвижимость, аккумулировать средства инвесторов и обеспечивать развитие жилищного рынка - Девелоперу не надо заботиться о залоге 	<ul style="list-style-type: none"> - Для мелких и средних компаний выпуск облигаций слишком затратное мероприятие - Конкретный адресный характер, что не всегда удобно для жителей.
Строительные сберегательные кассы	<ul style="list-style-type: none"> - Заемщик-физическое лицо - Кредитор - ССК 	Проект федерального закона №28346-6 "О строительных сберегательных кассах"	<ul style="list-style-type: none"> - Премия государства вкладчику в размере 20% от суммы поощряемого взноса (не более 26 000 руб.). - Использование для накопления «материнского капитала» и жилищных сертификатов - Ставка по кредиту незначительно превышает проценты по вкладу 	<ul style="list-style-type: none"> - Риск потери платежеспособности заемщика - Удорожание объекта жилой недвижимости

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Жилищные и жилищно-строительные кооперативы	<ul style="list-style-type: none"> - Пайщик - Потребительский кооператив (ЖКК или ЖСК) - Застройщик 	Гражданский кодекс РФ Жилищный кодекс РФ Устав кооператива	<ul style="list-style-type: none"> - Снижаются накладные расходы и соответственно стоимость жилья - Собственникам помещений в многоквартирном доме также принадлежат на праве общей долевой собственности помещения в данном доме, конструкции данного дома, оборудование, земельный участок, на котором расположен данный дом 	<ul style="list-style-type: none"> - Создается для строительства одного дома - Порядок расчетов пайщика с ЖСК устанавливается Уставом ЖСК - Основанием для вселения в жилое помещение является решение общего собрания членов ЖСК - Оформить право собственности на жилое помещение можно только после выплаты паевого взноса полностью
Жилищно-накопительные кооперативы	<ul style="list-style-type: none"> - Пайщик - Потребительский кооператив (ЖНК) - Застройщик - Банк 	Федеральный закон от 30.12.2004 г. №215-ФЗ «О жилищных накопительных кооперативах» Устав кооператива	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективный государственный контроль за деятельностью ЖНК - Не требуется подтверждение доходов - Достаточно вносить вовремя взносы, а все остальное проблемы решает кооператив - ЖНК «работает» с разными домами, приобретая жилье для пайщиков на первичном и вторичном рынках - Возможность сразу вселиться в квартиру после ее покупки ЖНК 	<ul style="list-style-type: none"> - Оформить право собственности на жилое помещение член кооператива вправе только после полного расчёта с кооперативом - Удорожание объекта жилой недвижимости

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Закрытые паевые инвестиционные фонды недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> - Пайщик - Фонд ЗПИФН - Управляющая компания 	Федеральный закон от 29.11.2001 №156-ФЗ "Об инвестиционных фондах"	<ul style="list-style-type: none"> - инвестор освобождается от необходимости выбора, приобретения, оформления и продажи объектов недвижимости - возможность заработать на рынке недвижимости, не располагая суммой, достаточной для прямых инвестиций - позволяют привлечь строителям дополнительные средства под проекты строительства - рынок ЗПИФН недвижимости является самым отрегулированным видом инвестиций в России - минимизация налоговых выплат <ul style="list-style-type: none"> – недвижимость не облагается налогом на имущество, фонд не является плательщиком НДС, инвестиционный доход пайщика облагается налогом на доходы и только при распределении прибыли - переход прав собственности ограничивается 3 рабочими днями, а сам платеж не содержит НДС 	<ul style="list-style-type: none"> - Получить свою часть имущества в натуральном выражении невозможно

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5
Лизинг объектов недвижимости	<ul style="list-style-type: none"> - Продавец - Лизинговая компания - Лизингополучатель 	Гражданский кодекс РФ (часть вторая)" от 26.01.1996 №14-ФЗ Федеральный закон от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»	<ul style="list-style-type: none"> - Высвобождение средств у лизингополучателя - Издержки лизингополучателя меньше, чем при покупке объекта - Право на 100% финансирование лизингополучателя - Возможность выбора типа лизингового соглашения, срока лизинга, остаточной стоимости, размера лизинговой ставки дает возможность более точно рассчитать свои возможности лизингополучателю - Приобретаемый объект жилой недвижимости может быть сдан в аренду - Бизнес лизингодателя является высокодоходным, а риск минимален 	- Невозможно заключить сделки лизинга с объектами с незавершенными строительством
Региональные фонды развития в жилищной сфере	<ul style="list-style-type: none"> - Фонд развития - Заемщик - Строительная компания - Страховая компания 	Гражданский кодекс РФ Федеральный закон РФ «О некоммерческих организациях» Устав региона Уставы муниципальных образований Устав фонда	- Фонд является единым региональным центром по разрешению проблем в жилищной сфере для граждан, не имеющих для этого в достаточном количестве средств в рамках традиционных схем приобретения жилья	- Удорожание объекта жилой недвижимости

Таблица 1 - Индекс промышленного производства в регионах ДФО по отношению к базовому 1990 г. (Росстат)

1		2		1990	
Российская Федерация		1		1	
Республика Саха (Якутия)		1		1	
Камчатская область	1	1	1	1	1
Приморский край	1	1	1	1	1
Хабаровский край	0,95	1,03	0,97	0,94	0,99
Амурская область	0,72	0,80	0,89	0,78	0,85
Магаданская область	0,48	0,59	0,80	0,72	0,70
Сахалинская область	0,34	0,53	0,70	0,55	0,41
Еврейская автономная область	0,10	0,48	0,59	0,33	0,28
Чукотский автономный округ	0,14	0,84	0,63	0,34	0,45
	0,38	0,11	0,54	0,59	0,31
	0,38	0,13	0,76	0,59	0,33
	0,46	0,14	0,84	0,63	0,40
	0,54	0,15	0,73	0,67	0,36
	0,56	0,17	0,75	0,63	0,38
	0,59	0,18	0,79	0,59	0,39
	0,71	0,18	0,89	0,61	0,37
	0,65	0,19	1,17	0,54	0,39
	0,63	0,23	2,68	0,49	0,40
	1,12	0,28	2,44	0,50	0,45
	1,31	0,23	3,08	0,53	0,50
	1,13	0,23	3,12	0,55	0,52
	0,98	0,23	3,22	0,60	0,62
	0,92	0,24	3,05	0,66	0,68

Таблица 2. Динамика количества предприятий и организаций регионов ДФО (Росстат)

Наименование региона	Число предприятий и организаций			
	2000	2013	Темп роста	
			раз	по отношению к среднероссийскому значению
1	2	3	4	5
Российская Федерация	3346483	4886432	1,46	1
ДФО	143186	187939	1,31	0,90
Республика Саха (Якутия)*	19341	25728	1,33	0,91
Камчатский край*	11460	11402	0,99	0,68
Приморский край	41144	66334	1,61	1,10
Хабаровский край	29480	42068	1,43	0,98
Амурская область	14033	15121	1,08	0,74
Магаданская область*	9390	5500	0,59	0,40
Сахалинская область*	13801	16926	1,23	0,84
ЕАО	2973	3560	1,20	0,82
ЧАО	1564	1300	0,83	0,57

Приложение 3
АНКЕТА¹⁶

ПРАВИЛА ЗАПОЛНЕНИЯ АНКЕТЫ

При заполнении указывается только один вариант ответа, за исключением специально оговоренных в анкете случаев.

Тип населенного пункта (1 – город, 2- перспективный поселок, 3 – неперспективный по мнению респондента поселок)

Номер анкеты

ЗАПОЛНЯЕТСЯ РЕСПОНДЕНТОМ

Количество этажей в доме

Дата опроса 20 г.

Здравствуйте!

В рамках работы по выявлению жилищных проблем и определению возможностей их решения **СВКНИИ ДВО РАН** проводит изучение жилищных условий населения Магаданской области.

Цель опроса – определить потребность населения в смене жилья, улучшении жилищных условий, а также возможные способы их удовлетворения. В связи с этим просим Вас ответить на ряд вопросов. **СВКНИИ** гарантирует конфиденциальность Ваших ответов. Вся информация, полученная в ходе данного опроса, будет обрабатываться в обобщенном виде, вместе с ответами других людей.

БЛОК 1. СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСПОНДЕНТА И ИНФОРМАЦИЯ О ДОХОДАХ

1. Сколько лет Вам исполнилось

1. лет

2. Каково Ваше образование?

1. начальное
2. незаконченное среднее
3. среднее
4. среднее специальное
5. незаконченное высшее
6. высшее
7. ученая степень
8. иное (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО)

3. Пол респондента

1. мужской
2. женский

¹⁶Анкета составлена на основе анкет, разработанных Институтом экономики города.

4. Каково общее количество постоянно проживающих вместе с Вами членов домохозяйства, включая Вас?

(К ДОМОХОЗЯЙСТВУ относятся объединенные родством или свойством, совместно проживающие граждане)

1. _____ человек

5. Каково количество постоянно проживающих вместе с Вами детей?

1. в возрасте до 6 лет _____ детей
2. в возрасте от 6 до 18 лет _____ детей

6. Изменялся ли состав Вашего домохозяйства за последние 3 года?

1. Да
2. Нет ➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 8

7. Как изменился состав Вашего домохозяйства за последние 3 года?

1. количество членов домохозяйства увеличилось
2. количество членов домохозяйства уменьшилось
3. состав менялся, но, но количество членов домохозяйства осталось прежним

8. Каков состав Вашего домохозяйства, учитывая тех, кто проживает вместе с Вами в настоящий момент? Укажите, к какой из нижеприведенных категорий занятости Вы могли бы отнести каждого из проживающих с Вами членов домохозяйства?

А) УКАЖИТЕ КОД ПРОЖИВАЮЩИХ С ВАМИ ЧЛЕНОВ ДОМОХОЗЯЙСТВА СОГЛАСНО ПРИВЕДЕННЫМ ТИПАМ РОДСТВА

- | | | | | | |
|---|---------------|---|--------------------|------------------|------------------------|
| 1 | жена/муж | 5 | родители жены/мужа | 9 | другая степень родства |
| 2 | сын/дочь | 6 | брать/сестра | (УКАЖИТЕ, КАКИЕ) | |
| 3 | зять/невестка | 7 | внук/внучка | ИМЕННО) | |
| 4 | отец/мать | 8 | дедушка/бабушка | 10 | не родственник |

Б). УКАЖИТЕ КОД ЗАНЯТОСТИ ЧЛЕНОВ ДОМОХОЗЯЙСТВА СОГЛАСНО СЛЕДУЮЩЕЙ КЛАССИФИКАЦИИ.

- | | | | | | |
|---|-----------------|---|-----------------|---|----------------------------|
| 1 | служащий (ая) | 4 | безработный(ая) | 6 | Иное (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО) |
| 2 | рабочий (ая) | 5 | пенсионер (ка) | | |
| 3 | учащийся (аяся) | 6 | инвалид | | |

9. Не могли бы Вы указать по предлагаемой шкале средний месячных доход НА ОДНОГО ЧЛЕНА Вашего домохозяйства?

- | | | |
|-------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1. Менее 3 000 руб. | 6. 15 001 – 18 000 руб. | 11. 30 001 – 35 000 руб. |
| 2. 3 001 – 6 000 руб. | 7. 18 001 – 21 000 руб. | 12. 35 001 – 40 000 руб. |
| 3. 6 001 – 9 000 руб. | 8. 21 001 – 24 000 руб. | 11. 40 000-45 000 руб. |
| 4. 9 001-12 000 руб. | 9. 24 001 – 27 000 руб. | 12. 45 001 – 50 000 руб. |
| 5. 12 000 – 15 000 руб. | 10. 27 001 – 30 000 руб. | 13. более 50 000 руб. |

10. Оцените, какую именно часть семейного дохода (в %) Ваше домохозяйство отложило в виде сбережений за последние 12 МЕСЯЦЕВ (включая сбережения, хранящиеся дома или в банке, в рублях или в валюте)?

1. _____ %

11. Сколько Вы примерно потратили в течение ПОСЛЕДНИХ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ на такие виды расходов как налоги, взносы (в том числе страховые), алименты?

1. _____ руб.

12. Сколько примерно Ваше домохозяйство платит в месяц за жилье и коммунальные услуги?

1.	менее 200 руб.	5.	более 2 000 руб.
2.	от 201 до 500 руб.	6.	более 3 000 руб.
3.	от 501 до 1 000 руб.	7.	Более 4 000 руб.
4.	от 1 001 до 2 000 руб.	8.	

БЛОК 2. ЖИЛИЩНЫЕ УСЛОВИЯ И ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ЖИЛЬЯ

13. Чьей собственностью является жилье, в котором Вы проживаете?

1. принадлежит Вам, членам Вашего домохозяйства на праве собственности
2. принадлежит государству, муниципалитету, ведомству, но может быть приватизировано
3. является служебным жильем, общежитием и т.д., и не может быть приватизировано
4. снимается Вами у частного лица
5. другая форма собственности (УКАЖИТЕ, КАКАЯ)

14. Каковы условия проживания Вашего домохозяйства?

1. отдельная квартира
2. коммунальная квартира
3. общежитие
4. индивидуальный (отдельный) дом
5. часть индивидуального дома
6. другое (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО) _____

15. Когда приблизительно был построен дом, в котором Вы живете?

1. _____ г.

16. Когда приблизительно Ваше домохозяйство переехало в этот дом?

(ЕСЛИ ПРОИСХОДИЛО ИЗМЕНЕНИЕ СОСТАВА ДОМОХОЗЯЙСТВА, ТО СЛЕДУЕТ ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ЧЛЕНА ДОМОХОЗЯЙСТВА, ПРОЖИВАЮЩЕГО В ЭТОМ ЖИЛИЩЕ САМОЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОЕ ВРЕМЯ)

1. _____ г.

17. Из какого материала построено Ваше жилье?

1. кирпич
2. бетон (панели, блоки, монолит)
3. камень
4. дерево
5. другой материал (УКАЖИТЕ, КАКОЙ ИМЕННО) _____

А) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 13 ОТМЕЧЕНЫ ПОЗИЦИИ 1 ИЛИ 2, ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ **18**.

Б) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 13 ОТМЕЧЕНА ПОЗИЦИЯ 3 ИЛИ 5, ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ **20**.

В) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 13 ОТМЕЧЕНЫ ПОЗИЦИИ 4 ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ **19**.

18. Знаете ли Вы, сколько примерно стоит Ваше жилье? (ДЛЯ КОММУНАЛЬНЫХ КВАРТИР - площадь, занимаемая домохозяйством)?

1. Знаю

в рублях _____ тыс. руб.
в долларах _____ тыс. \$

2. Не знаю ➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ **20**

19. Знаете ли Вы, какова ежемесячная величина арендной платы за снимаемое Вами жилье (укажите в одной из единиц)?

1. Знаю

в рублях _____ руб. в месяц
в долларах _____ \$ в месяц

2. Не знаю

20. Назовите размеры общей и жилой площади Вашего жилища (ДЛЯ КОММУНАЛЬНЫХ КВАРТИР – размеры площадей занимаемых Вашим домохозяйством).

1. размер общей площади _____ м²
2. в том числе - размер жилой площади _____ м²

21. Сколько жилых комнат занимает Ваше домохозяйство?

1. _____ комнат

22. Какие из перечисленных удобств есть в Вашей квартире/ индивидуальном доме?
(ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫБРАТЬ НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТОВ)

1. электричество
2. газ
3. холодная вода
4. горячая вода
5. центральное отопление, отопление от газового котла (АГС и т.д.)
6. канализация
7. лифт
8. мусоропровод
9. телефон

БЛОК 3. ПОСЛЕДНИЙ ПЕРЕЕЗД В ДРУГОЕ ЖИЛЬЕ

23. Когда Ваше домохозяйство переезжало последний раз?

1. _____ г.

2. никогда не переезжало

➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ **29**

24. Переезжало ли Ваше домохозяйство за последние 3 года?

1. Да
2. Нет

➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 29

25. С чем был связан последний переезд?

1. обмен жилья
2. Получение квартиры по очереди или в порядке расселения
3. строительство жилья путем участия в жилищно-строительном кооперативе
4. приобретение готового жилья
5. строительство нового жилья, в том числе путем финансирования строительства жилья в многоквартирном доме
6. аренда жилья у частного лица
7. Получение жилья по наследству
8. иное (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО) _____
-

26. В какой степени состав переехавшего в это жилье домохозяйства соответствует его составу в настоящий момент?

1. такой же, как и сейчас
состав был иной, но количество членов домохозяйства соответствует нынешнему
2. Количество членов домохозяйства было больше, чем в настоящий момент
3. Количество членов домохозяйства было меньше, чем в настоящий момент

27. В чем состояла ОСНОВНАЯ потребность в последнем переезде?

(НЕОБХОДИМО ОТМЕТИТЬ ОДИН ОТВЕТ.)

1. разъезд с родственниками/соседями с переездом **из одного общего жилья в два раздельных**
2. разъезд с родственниками/соседями, предполагающий переезд части домохозяйства/соседей **в одно** новое жилье
3. переезд **из одного** старого **в одно** новое жилье (путем обмена или продажи/приобретения)
4. иное (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО) _____
-

28. Как долго Ваше домохозяйство хотело переехать?

1. в течение 1 года до последнего переезда
2. в течение 3 лет до последнего переезда
3. в течение 5 лет до последнего переезда
4. в течение 10 лет до последнего переезда
5. в течение 15 лет и более до последнего переезда

БЛОК 4. ПОТРЕБНОСТЬ В УЛУЧШЕНИИ ЖИЛЬЯ И ПЕРЕЕЗДЕ**29. Удовлетворены ли Вы своим нынешним жильем?**

1. Да
2. Нет

➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 31

30. Укажите причины, по которым качество жилья Вас не устраивает (выберите не более 2-х причин).

(НЕОБХОДИМО ВЫБРАТЬ НЕ БОЛЕЕ 2-Х ЛЮБЫХ ОТВЕТОВ)

Причины, связанные с особенностями самого жилья		Причины, вызванные личными обстоятельствами	
1.	плохое качество жилья	6.	желание/необходимость переехать в отдельное жилье
2.	сложность и/или дороговизна содержания жилья и проведения его текущего ремонта	7.	желание/необходимость жить рядом с детьми, родственниками
3.	недостаточно большой размер жилья		
4.	излишне большой размер жилья		

31. Насколько Вы удовлетворены районом Вашего проживания?

- 1 крайне удовлетворен (а)
 - 2 удовлетворен(а)
 - 3 в какой-то степени удовлетворен(а)
 - 4 отношусь нейтрально
 - 5 несколько неудовлетворен(а)
 - 6 неудовлетворен(а)
 - 7 крайне неудовлетворен(а)

32. Хотите ли Вы или часть Вашего домохозяйства переехать в другое жилье?

1. Да → ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 34
2. Нет

33. Хотите ли Вы приобрести жилье?

1. Да
2. Нет ➔ | ИНТЕРВЬЮ ОКОНЧЕНО

34. Как давно Ваше домохозяйство испытывает потребность в переезде?

1. в последний год
 2. в последние 3 года
 3. в последние 5 лет
 4. в последние 10 лет
 5. в последние 15 лет

35. Когда примерно Ваше домохозяйство планирует переехать?

1. в ближайшее 1-2 года
 2. через 3-5 лет
 3. не ранее, чем через 5 лет
 98. затрудняюсь ответить

36. Каким способом Вы планируете решить Вопрос переезда? Выберите два наиболее приоритетных варианта ответа.

(ВОЗМОЖНО ВЫБРАТЬ НЕ БОЛЕЕ 2-Х ВАРИАНТОВ ОТВЕТОВ)

- | | | |
|---|---|----------------------------|
| 1. приобрести готовое жилье | → | ПЕРЕХОДИТЕ К
ВОПРОСУ 63 |
| 2. построить новое жилье, в том числе путем финансирования строительства жилья в многоквартирном доме | → | |
| 3. арендовать (снять) жилье у частного лица | → | |
| 4. арендовать жилье с последующим выкупом (жилищный лизинг) | → | |
| 5. путем обмена, не предполагающего купли/продажи жилья | → | |
| 6. получить жилье по очереди или в порядке расселения | → | |
| 7. переехать в жилье, доставшееся по наследству | → | |
| 8. приобрести жилье с помощью покупки облигаций, выпущенных строительной компанией | → | |
| 9. приобрести жилье с помощью покупки накопительных жилищных сертификатов | → | |
- не вижу никакой возможности для переезда → | ИНТЕРВЬЮ ОКОНЧЕНО

37. Кто из членов Вашего домохозяйства будет проживать в новом жилье в случае осуществления переезда?

(НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ВАРИАНТ)

1. все домохозяйство, в котором я проживаю в настоящий момент
2. часть домохозяйства, в котором я проживаю в настоящий момент
3. родственники, проживающие отдельно, и все домохозяйство, с которым я проживаю в настоящий момент
4. родственники, проживающие отдельно, и часть домохозяйства, в котором я проживаю в настоящий момент

38. Сколько членов Вашего домохозяйства будет переезжать в новое жилье?

_____ человек

39. Переезд предполагает для Вашего домохозяйства необходимость:

(ОТМЕТЬТЕ ОДИН ОТВЕТ)

1. приобретения **одной** квартиры (дома)
2. приобретения **двух** квартир (домов)

40. В какое жилье Вы планируете переехать?

1. в новое, только что построенное жилье
2. в жилье, которое уже эксплуатируется
3. и в то, и в другое
4. не имеет значения

41. Куда Вы хотели бы переехать?

1. в жилье, находящееся в этом же населенном пункте (городе, поселке)
2. в жилье, находящееся в другом населенном пункте (городе, поселке) → **ПЕРЕХОДИТЕ В ВОПРОСУ 43**
3. одно жилье - в этом же населенном пункте, второе - в другом населенном пункте → **ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО ЗАДАЙТЕ ВОПРОСЫ 42 и 43**
98. затрудняюсь ответить → **ПРОПУСТИТЕ ВОПРОСЫ 42 и 43**

42. Отметьте, куда именно в этом городе Вы хотели бы переехать?

1. в этот район, несколькими улицами далее
2. В другой район
3. В пригород города
4. Куда-нибудь, где члены моей семьи смогут найти работу
5. Куда-нибудь, где цены ниже
6. Куда-нибудь, где я смогу купить жилье
7. В район с хорошей экологической ситуацией
8. в район с большим доступом к инфраструктуре (учреждениям медицинского обслуживания, образования, культуры, магазинам и транспорту)
9. Другое (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО) _____

А) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 41 ВЫБРАН ПУНКТ 1, ПРОПУСТИТЕ ВОПРОС 43Б) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 41 ВЫБРАН ПУНКТ 3, ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 43**43. Отметьте, в какой город или куда в сельской местности Вы хотите переехать?**

1. большой город → **Какой именно?**
(УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ) _____
2. пригород большого города → **Какого именно?**
(УКАЖИТЕ НАЗВАНИЕ) _____
3. небольшой город, поселок городского типа
4. сельская местность (село, деревня и т.п.)

А) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 39 ВЫБРАН ПУНКТ 1, ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 44

Б) ЕСЛИ В ВОПРОСЕ 39 ВЫБРАН ПУНКТ 2 ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 46

44. В какое жилье Вы планируете переехать? Какова будет его площадь? Если Вы рассматриваете несколько вариантов, укажите наиболее вероятный выбор.

(ОТМЕТЬТЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР)

1. комнату в коммунальной квартире площадью
_____ m^2
2. однокомнатную квартиру общей площадью
_____ m^2
3. двухкомнатную квартиру общей площадью
_____ m^2
4. трехкомнатную квартиру общей площадью
_____ m^2

45. Сколько приблизительно будет стоить это жилье?

- ## 1. Знаю

в рублях _____ тыс. руб.
в долларах _____ тыс. \$

- ## 2. Не знаю

46. В какие два жилья Вы планируете переехать? Какова будет их площадь? Если Вы рассматриваете несколько вариантов, укажите наиболее вероятный выбор

46.1. Первое жилье

(ОТМЕТЬТЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР)

1. комнату в коммунальной квартире площадью
 м^2
 2. однокомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 3. двухкомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 4. трехкомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 5. четырехкомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 6. собственный дом, часть дома общей площадью
 м^2

46.2. Второе жилье

(ОТМЕТЬТЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР)

1. комнату в коммунальной квартире площадью
 м^2
 2. однокомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 3. двухкомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 4. трехкомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 5. четырехкомнатную квартиру общей площадью
 м^2
 6. собственный дом, часть дома общей площадью
 м^2

47. Сколько приблизительно будет стоить это жилье?**47.1. Первое жилье**

1. Знаю

в рублях _____ тыс. руб.
в долларах _____ тыс. \$

2. Не знаю

47.2. Второе жилье

1. Знаю

в рублях _____ тыс. руб.
в долларах _____ тыс. \$

2. Не знаю

48. Видите ли Вы какие-то препятствия к переезду?

1. Да
2. Нет
98. затрудняюсь ответить



ПЕРЕХОДИТЕ В ВОПРОСУ 52

49. Какие именно препятствия мешают Вам переехать?

1. располагаю недостаточным объемом финансовых средств
2. не смогу получить ипотечный кредит
3. слишком высокие проценты по возврату средств, которые я мог (могла) бы взять в виде ипотечного кредита
4. не имею достаточной информации о рынке жилья и о возможностях по его приобретению
5. при продаже своего жилья не смогу выручить его полную стоимость
6. не смогу продать жилье по приемлемой цене
7. не смогу продать жилье в принципе

БЛОК 5. ВОЗМОЖНЫЕ СПОСОБЫ ПРИОБРЕТЕНИЯ ЖИЛЬЯ И ИМЕЮЩИЕСЯ СРЕДСТВА**50. Имеет ли Ваше домохозяйство долги по кредиту или ссуде, взятым на покупку или строительство жилья?**

1. Да
2. Нет



ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 52

51. Каков был объем расходов за последние ТРИ МЕСЯЦА, связанных с погашением кредита или ссуды, взятых на покупку или строительство жилья?

1. _____ руб.

52. Какие шаги Вы предпринимали для того, чтобы переехать?

1. копили средства
2. узнавали цены на жилье
3. консультировались со специалистами по жилью
4. консультировались со специалистами по жилищному кредитованию
5. Другое (УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО) _____

53. Требуются ли Вам денежные средства для переезда в другое жилье?

1. Да
2. Нет ➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 59

54. Накапливаете ли Вы денежные средства для переезда в другое жилье?

1. да, целенаправленно коплю на жилье
2. да, но могу потратить накопленные средства на другие цели
3. нет, целенаправленно не коплю

55. Отметьте, из каких источников Вы планируете собрать сумму, необходимую для переезда в другое жилье?

1. использовать личные денежные сбережения
2. занять средства у родственников, знакомых
3. продать (обменять с доплатой) жилье
4. продать другое имущество
5. взять ипотечный кредит или воспользоваться другими схемами накопления средств в кредитно-сберегательных учреждениях

56. Если общую сумму, которую Вы можете собрать на текущий момент из указанных Вами выше источников, взять за 100%, то какова будет доля каждого источника (в процентах)?

(НАЗОВИТЕ ТЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДОВ, КОТОРЫЕ УКАЗАНЫ В ВОПРОСЕ 56. ОБЩАЯ СУММА УКАЗАННЫХ ДОЛЕЙ ДОЛЖНА СОСТАВЛЯТЬ 100%. ЕСЛИ СУММА НЕ РАВНА 100%, УТОЧНИТЕ ДОЛИ И ИСПРАВТЕ ИХ В СООТВЕТСТВУЮЩИХ ЯЧЕЙКАХ НИЖЕ)

- | | |
|--|---------|
| 1. личные денежные сбережения | _____ % |
| 2. занять средства у родственников, знакомых | _____ % |
| 3. продать (обменять с доплатой) жилье | _____ % |
| 4. продать другое имущество | _____ % |
| взять ипотечный кредит или воспользоваться
другими схемами накопления средств в кредитно-
сберегательных учреждениях | _____ % |

57. Достаточно ли будет тех средств, которые Вы планируете собрать из выше указанных источников, для переезда в другое жилье?

1. Да ➔ | ПЕРЕХОДИТЕ К ВОПРОСУ 59
2. Нет

58. Исходя из выше названной Вами стоимости жилья и указанных Вами источников привлечения средств, какой суммы Вам не хватает для переезда?

1. не хватает

в процентах _____ % от необходимой суммы
в рублях _____ тыс. руб.
в долларах _____ тыс. \$

2. хватает всей суммы

59. В случае, если Вы решите воспользоваться кредитной схемой приобретения жилья, какая из указанных ниже подойдет Вам более всего?

(ОТМЕТЬТЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР)

1. Ипотечный кредит на приобретение готового жилья. Покупатель приобретает жилье за счет собственных средств (не менее 20-30%) и кредита банка (на оставшуюся сумму) под залог этого жилья. Покупатель сразу вселяется в приобретенное жилье и постепенно выплачивает кредит и плату за него (проценты по кредиту) в течение 5-20 лет.
2. Участие в долевом строительстве многоквартирного дома. В начале строительства покупатель вносит предоплату и до конца строительства постепенно оплачивает оставшуюся сумму. Жилье на этапе строительства стоит несколько дешевле, однако строительство может затянуться.
3. Ипотечный кредит на участие в долевом строительстве многоквартирного жилья. В начале строительства покупатель оплачивает не менее 20-30% от стоимости жилья. Пока жилье не построено, покупатель платит за кредит по несколько повышенной процентной ставке. После завершения строительства покупатель вселяется в приобретенное жилье и постепенно выплачивает кредит и плату за него по обычной рыночной ставке в течение 5-20 лет.
4. Кредит на индивидуальное жилищное строительство. Данная схема аналогичная предыдущей, но используется в тех случаях, когда человек планирует построить отдельный собственный дом.
5. Накопительная схема. Для покупки жилья человек накапливает некоторую сумму на целевом вкладе в банке в течение нескольких лет. Затем он получает в этом же банке кредит по льготной ставке в размере накопленной суммы. Если накопительных средств и льготного кредита недостаточно для покупки жилья, человек может добавить собственные средства или взять ипотечный кредит.
6. Нет, не предполагаю участвовать в таких схемах.

60. Если бы Вы взяли ипотечный кредит, какую максимальную сумму Вы смогли бы ежемесячно выплачивать для его погашения, учитывая, что эта сумма не может превышать 40% от Вашего ежемесячного дохода и дохода созаемщиков (например, супруга или супруги)? (отметьте в одной из единиц)

1. в рублях _____
2. в долларах _____

61. Если бы Вы приняли решение взять ипотечный кредит, то Вы бы предпочли взять его (отметьте в одной из единиц):

1. в рублях _____
2. в долларах _____
3. в евро _____
4. другое, УКАЖИТЕ, ЧТО ИМЕННО _____

62. На какой срок Вы предпочли бы взять кредит?

- 1 1-2 года
- 2 3-5 лет
- 3 6-10 лет
- 4 11-15 лет
- 5 16-20 лет
- 6 21-30 лет
- 7 Более 30 лет

63. Как Вы распорядитесь нынешним жильем в случае переезда в новое?

- 1 продам или обменяю
- 2 сдам в наем
- 3 оставлю членам своей семьи, которые там сейчас проживают
- 4 передам членам своей семьи, который в настоящий момент живут в другом месте
- 5 оно будет снесено
6. не владею жильем в настоящий момент

64. Если Вам недоступен по каким-либо причинам ипотечный кредит или Вы считаете это слишком дорогим для себя удовольствием, какие другие способы улучшения своих жилищных условий Вам наиболее подходят?

(ОТМЕТЬТЕ НАИБОЛЕЕ ВЕРОЯТНЫЙ ВЫБОР)

1. Аренда жилья
2. Жилищный лизинг – аренда с последующим выкупом
3. Долевое строительство
4. Покупка облигаций, выпущенных строительной компанией под строительство конкретных объектов. При накоплении пакета облигаций (по совокупной выкупленной площади жилья) производится его обмен на реальный объект недвижимости
5. Покупка накопительных жилищных сертификатов (вид облигаций с поручительством и обязательным прохождением процедуры государственной регистрации их выпуска) с возможностью натуральной формы погашения (то есть жильем)
6. Нет, не предполагаю участвовать в таких схемах

65. Рассматриваете ли Вы объекты жилой недвижимости (жилье) как объекты инвестиций (позволяющие сохранить и преумножить свой капитал)?

1. Да
2. Нет
3. Да, но только не в населенном пункте, в котором я проживаю
4. Да, но только не в Магаданской области

СПАСИБО ЗА УЧАСТИЕ!