

УДК 658.14.012.2
ББК 65.9(2)29

О.В. Грушина

ЖИЛИЩНАЯ ЭКОНОМИКА: ОБОСНОВАНИЕ НОВОГО ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОДХОДА

Рассмотрены вопросы рыночного формирования спроса и предложения жилья, равновесной цены и их воплощение в российской экономике. Предложено подойти к формированию стоимости жилья не с рыночной, а с политэкономической точки зрения.

Ключевые слова: жилищная экономика, спрос и предложение жилья, стоимость квадратного метра жилья.

O.V. Grushina

HOUSING ECONOMY: GROUNDS FOR A NEW POLITICAL ECONOMY APPROACH

The article discusses problems of market-based demand for and supply of housing, equilibrium price, and their realization in Russian economy. Suggests a new approach to housing pricing based not on the market, but on political economy.

Keywords: housing economy, housing demand and supply, price for 1 sq.m. of housing.

Классическая жилищная экономика вкладывает в понятие «жилье» определение жилищного фонда, размеры которого вычисляются достаточно точно на конкретный момент времени. Соответственно, функция спроса также рассматривается по отношению к жилищному фонду.

Функция спроса на жилье складывается путем суммирования *индивидуальных* функций спроса и имеет классический вид падающей кривой, отражающей зависимость количества квадратных метров от их цен. Это количество обратно пропорционально ценам на жилье и прямо пропорционально богатству семьи. Причем «богатство представляет собой меру запаса, оно отражает сумму накопленных семей экономическими ресурсами на определенный момент времени» [1, с. 15]. С точки зрения спроса на жилье, предпочтение отдается именно богатству как «представлению о своем перспективном постоянном доходе» [там же, с. 16] и этот фактор становится более важным, чем текущий денежный доход.

Однако последний может играть доминирующую роль в случае принятия банками решения о долгосрочном кредитовании или в случае потери платежеспособности уже после взятия кредита.

© О.В. Грушина, 2010

Важным взаимозависимым с ценами фактором является число и скорость образования семей. Еще один экономический показатель, неразрывно связанный со спросом, — его эластичность.

Принято считать, что, хотя цены на жилье имеют значение, спрос на него до некоторой степени нечувствителен к их уровню, и ценовая эластичность колеблется от $-0,67$ до $-0,89$ [1, с. 14].

«Эту неэластичность можно понять, если учесть, что жилье, так же как пища и медицинские услуги, необходимо для самого существования человека. Поэтому при повышении цен на жилье потребители предпочитают больше платить, а не сокращать в равной пропорции число приобретаемых квартир или количество потребляемых жилищных услуг» [там же].

А теперь попробуем взглянуть на перечисленные теоретические положения, исходя из реальностей экономики РФ. Что делать с данной теорией спроса, если расходы на приобретение жилья должны вытеснить и медицинские, и образовательные услуги и даже пищу? Что если совокупное перспективное благосостояние семьи даже в оптимистических прогнозах не сделает семью платежеспособной в глазах банка, выдающего ипотечные кредиты, не говоря уже о текущем доходе? Вот вопрос вопросов: как применять теорию в подобной ситуации?

Оставим пока эти вопросы открытыми и перейдем к теории предложения жилья.

Предложение жилищного фонда складывается из произведений количества жилищ и цен на отдельные жилища. Рост предложения жилищного фонда определяется *жилищными инвестициями*, т.е., по сути, наличие денежных или финансовых ресурсов, которые могут быть направлены в данную сферу. Причем сдвиг диаграммы предложения в сторону увеличения или снижения зависит от *чистых жилищных инвестиций*, отрицательный или положительный размер которых определяется разницей между валовыми жилищными инвестициями и амортизацией и прочими потерями жилищного фонда.

Как и в случае со спросом поставим один открытый вопрос по поводу предложения жилья.

Для этого рассмотрим классическую схему равновесного состояния спроса и предложения жилого фонда.

«Цены на рынке жилья должны удовлетворять как потребителей, так и производителей, т.е. при данных рыночных ценах количественный спрос на жилье должен в точности соответствовать объему предложения по этой цене. Если это не так, то цены обязательно изменятся, чтобы достичь равновесия» [там же, с. 31].

График спроса и предложения жилья, в отличие от других товаров, имеет одну особенность: неэластичность предложения в краткосрочном периоде и способность прореагировать на изменение спроса изменением эластичности предложения в долгосрочном периоде. В такой ситуации увеличение спроса на жилье приводит к резкому увеличению цен, чтобы «расчистить рынок». Этот феномен обычно происходит в случаях местного экономического бума. Рост цен на жилье дает сигнал инвесторам и в долгосрочной перспективе предложение сдвигается вправо, а равновесная цена снижается. Эта ортодоксальная трактовка представлена рис. 1.

Когда изучаешь российские диаграммы спроса и предложения жилья, появляется мысль, что у нас равновесное состояние достигается совсем другими путями и по другим правилам.

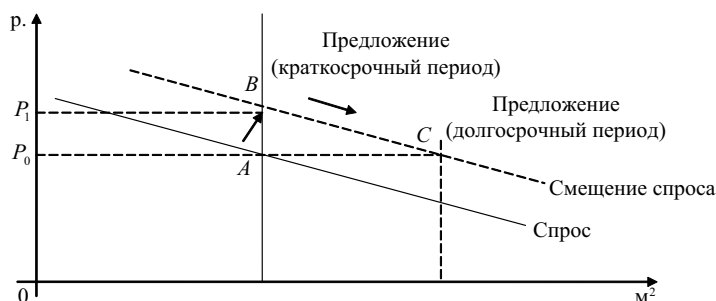


Рис. 1. Равновесие спроса и предложения жилья
(P_0 — равновесная цена в долгосрочном периоде; P_1 — повышение цены в краткосрочном периоде при увеличении спроса и неэластичном предложении)

Мы полагаем, что движение спроса и предложения, представленное на рис. 2. последовательностью $A \rightarrow B \rightarrow C$ не работает в современной российской экономической действительности.

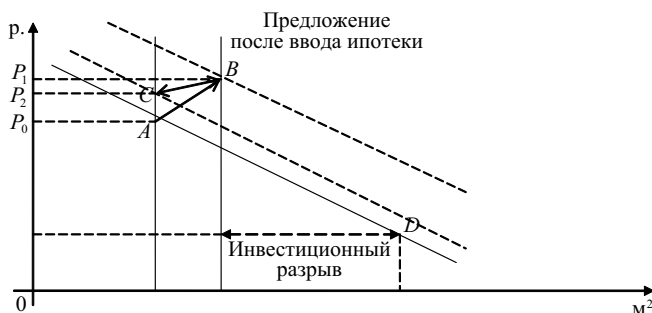


Рис. 2. Равновесие спроса и предложения жилья в РФ

На рис. 2. движение $A \rightarrow B \rightarrow C$ имеет совсем другой характер.

Направление $A \rightarrow B$ было вызвано эффектом освоения банками услуги ипотечного кредитования, бум которого пришелся на 2002 г. Вопреки ожиданиям, ипотека заметно подрастила цены на 1 м², но ненамного расширила предложение жилья. Дело в том, что сложившиеся неестественно высокие цены на 1 м² позволяли СО безбедно существовать при минимальных объемах строительства. Спрос удовлетворялся для небольшого процента населения со сверхдоходами, сначала собственный, а затем у той же группы населения — спекулятивный. Внедрение новой банковской услуги — ипотечного кредитования, позиционированной как универсальное решение жилищных проблем населения в начале XXI в., привело к не совсем ожидаемым результатам.

К потребителям жилищной продукции присоединились граждане РФ с доходами гораздо выше среднего уровня. До этого они не могли накопить стоимость квартиры одновременно, но вполне позволительны для их семейного дохода стали ежемесячные выплаты в 30–40 тыс. р.

По расчетам самих вдохновителей ипотеки, данный вид кредитования должен был быть доступен 10–15% населения РФ. Однако за благополучные докризисные 2006, 2007 и часть 2008 г. *общее количество выданных ипотечных кредитов составило около 900 тыс. [2], что соответствует менее 1% населения*, т.е. рост предложения жилья стал незначителен. Зато ажиотаж вокруг ипотеки, да еще в условиях экономического подъема, позволил заметно поднять цены на жилье, к чему данная группа потребителей оказалась не слишком чувствительна, в связи с растянутостью оплаты на 10–20 лет.

Кризисные явления 2008–2009 гг. быстро вернули предложение на прежний уровень ($B \rightarrow C$ рис. 2), да еще со снижением цен. Это уже было не возвращение к спекулятивному спросу, а сжатие ипотеки и снижение ее доступности даже и для этой малой группы населения, потерявшей работу или часть заработной платы в результате кризиса. В данный момент в Российской Федерации насчитывается около 60 тысяч проблемных кредитов в сфере ипотечного кредитования на общую сумму около 90 млрд р. около 55% должников по ипотеке прячутся от своих кредиторов [там же]. Особенности ипотеки в РФ таковы, что она *не может* решить жилищную проблему в страновом масштабе. Ипотечные «пузыри» в США стали спусковым крючком финансового кризиса. У нас ипотека также потянула за собой закладные и облигации, еще не успев получить достаточного развития.

А пока вернемся к рис. 2. Если обратиться к абсолютному большинству населения, нуждающемуся в жилье, с его среднестатис-

тическим семейным доходом, то равновесная цена установится где-то в точке *D*, даже в условиях действия ипотеки, но доступной населению.

Как видно из рис. 2, между точками *C* и *D* огромное расстояние для «прыжка» предложения, которое я обозначила как «инвестиционный разрыв». Чтобы расширение предложения стало таким стремительным, необходимо мощное вливание инвестиций. Но при нынешней организации финансово-экономической системы в РФ это совершенно невозможно. Поэтому любые позиции об окончательном решении жилищной проблемы в рамках действующей парадигмы — пустой звук.

Постепенный переход из точек $C \rightarrow D$ невозможен, так как у нас практически отсутствуют слои населения, которые смогли бы оплатить равновесные цены на жилье в промежуточных состояниях. В этом разрыве — трагедия отрасли жилищного строительства. Как это ни парадоксально, но данная трагическая ситуация напрямую обусловлена встроенностью России в мировую финансово-экономическую систему на периферийных ролях.

Главный дефицит, который порождает данная система — дефицит денег, капитала. ЦБ РФ не может выпустить в обращение рублей больше, чем в определенном (курсовом) соотношении к его валютным резервам.

Дефицит капитала ведет к пренебрежению к труду; и к низким заработным платам соответственно. Средние заработные платы большинства населения становится еще ниже за счет «перетягивания одеяла», т.е. концентрации ограниченных капиталов в части оплаты труда отдельных категорий граждан, которые в результате обладают сверхвысокими доходами. В этих внешних условиях строительным организациям (СО) проще и доступнее имеющимися инвестициями обеспечить небольшое предложение по высоким ценам. Обеспечить в несколько раз больше предложения по невысоким ценам (точка *D*) СО физически не в состоянии без первоначального значительного объема инвестиций и целого ряда подготовительных мероприятий: землеотвод, подготовка стройплощадок, коммуникаций и т.д. Точечная застройка этих мероприятий почти не требует.

Мы полагаем, что в сложившейся ситуации можно попробовать пойти нестандартным путем: не от стоимости квадратного метра к доходам граждан, а, наоборот — от среднего дохода семьи к тому, сколько должен стоить квадратный метр для осуществления конституционного права каждого гражданина иметь на крышу над головой. Это уже будет не рыночный, а поистине политэкономический подход. Функция зависимости цены квадратного метра от доходов

домохозяйств позволит выявить степень «перекаса» жилищной экономики, вычислить долю в стоимости квадратного метра платы банкам за дефицитный ресурс — капитал и обозначить реальные границы себестоимости жилья в качестве ключевого ориентира для строительной отрасли.

Список использованной литературы

1. Жилищная экономика: пер. с англ. / под ред. Г. Поляковского. — М.: Дело, 1996.

2. Невинная И. В ожидании ипотеки [Электронный ресурс] / И. Невинная. — URL: <http://www.rg.ru/2010/03/04/ipoteka.html>.

Bibliography (transliterated)

1. Zhilishchnaya ekonomika: per. s angl. / pod red. G. Polyakovskogo. — M.: Delo, 1996.

2. Nevinnaya I. V ozhidanii ipoteki [Elektronnyi resurs] / I. Nevinnaya. — URL: <http://www.rg.ru/2010/03/04/ipoteka.html>.

Информация об авторе

Грушина Ольга Валерьевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления инвестициями и недвижимостью, докторант Байкальского государственного университета экономики и права, г. Иркутск, e-mail: olga7771972@mail.ru.

Author

Grushina Olga Valeriyevna — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Investment and Real Estate Economy and Management, Baikal National University of Economics and Law, Irkutsk, e-mail: olga7771972@mail.ru.