

Старикова Мария Михайловна

ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛЬЕ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПЛАНЫ И ПРАКТИКИ ГОРОЖАН (ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА ЖИТЕЛЕЙ Г. КИРОВА)

В статье представлен анализ результатов социологического исследования практик улучшения жилищных условий жителей города Кирова. Результаты получены с помощью полуструктурированного опроса 260 горожан старше 20-ти лет. Проведена оценка жилищных условий кировчан и усилий по их улучшению, проанализированы возможности и проблемы инвестиций в недвижимость со стороны домохозяйств. Выделены 4 кластера горожан по критериям активности и ресурсности в жилищном обустройстве.

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2016/8/23.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2016. № 8 (110). С. 87-96. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2016/8/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net
Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

Список литературы

1. Айламазьян А. М. Актуальные методы воспитания и обучения: деловая игра. М.: Владос-Пресс, 2000. 332 с.
2. Неверова А. В. Использование деловых игр в учебном процессе для повышения мотивации к профессиональному росту // Молодой ученый. 2011. Т. 2. № 7. С. 108-110.
3. Соколов И. М., Железнякова Н. А., Гафанович Е. Я., Коньшина Л. Е., Конобеева Е. В. Изучение мотивационных факторов в обучении студентов четвертого курса лечебного факультета // Альманах современной науки и образования. Тамбов: Грамота, 2013. № 6 (73). С. 156-157.
4. Соколов И. М., Железнякова Н. А., Лямина Н. П., Гафанович Е. Я. Эволюция мотивации в процессе обучения студентов в медицинском университете. Возможность ее повышения [Электронный ресурс] // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 1-1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/evolyutsiya-motivatsii-v-protseste-obucheniya-studentov-v-meditsinskom-universitete-vozmozhnost-eyo-povysheniya> (дата обращения: 30.07.2016).

**BUSINESS GAME USE IN PRACTICE OF TEACHING STUDENTS
OF THE 5TH COURSE OF MEDICAL FACULTY OF MEDICAL UNIVERSITY**

Sokolov Ivan Mikhailovich, Doctor in Medicine, Professor
Zheleznyakova Nataliya Aleksandrovna, Ph. D. in Medicine
Konobeeva Elena Vladimirovna, Ph. D. in Medicine
Saratov State Medical University named after V. I. Razumovsky
ZheleznyakovaI@yandex.ru

The article describes a business game used in practical classes with students of the 5th course of the medical faculty of the medical university. The conception of the game and the means of assessing the obtained result are examined. Skillfully developed scenarios, well thought-out roles and prepared active storage allow involving students in the atmosphere as much as possible similar with the practical activity of the doctor, practicing the skills of teamwork, learning to react quickly and make decisions depending on the changing source data. We suppose that skills obtained in simulation games will help students in the process of communication with patients in future.

Key words and phrases: business game; medical university; doctor's practical activity; teamwork; students.

УДК 316.344

Социологические науки

В статье представлен анализ результатов социологического исследования практик улучшения жилищных условий жителей города Кирова. Результаты получены с помощью полужформализованного опроса 260 горожан старше 20-ти лет. Проведена оценка жилищных условий кировчан и усилий по их улучшению, проанализированы возможности и проблемы инвестиций в недвижимость со стороны домохозяйств. Выделены 4 кластера горожан по критериям активности и ресурсности в жилищном обустройстве.

Ключевые слова и фразы: жилье; недвижимость; улучшение жилищных условий; собственность; инвестиции в недвижимость; жилищный вопрос.

Старикова Мария Михайловна, к. соц. н.
Вятский государственный университет
maria_kuzmina82@mail.ru

**ИНВЕСТИЦИИ В ЖИЛЬЕ: ВОЗМОЖНОСТИ, ПЛАНЫ И ПРАКТИКИ ГОРОЖАН
(ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ОПРОСА ЖИТЕЛЕЙ Г. КИРОВА)**

Работа выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (исследовательский проект № 15-33-01230 «Исследование современных практик использования и улучшения жилищных условий горожан»).

Улучшение параметров жилья позволяет пролонгировано ощущать комфорт, который так высоко ценится в современном обществе потребления. «В целом, со всеми мыслимыми оговорками, почти две трети наших сограждан (64,2%) их жилищные условия устраивают полностью или частично, а 35,8% населения они не устраивают полностью или большей частью. Свои потребности в улучшении жилищных условий россияне оценивают значительно скромнее. Не беспокоит квартирный вопрос только 32,8% граждан, остальные в той или иной мере хотели бы изменить условия проживания. Остро нуждаются в улучшении жилищных условий 35,5% россиян, еще 28,8%, не имея острой потребности, все же хотели бы сменить условия на более комфортные» [5, с. 15].

Порой улучшение жилищных условий заставляет отказываться от ряда других жизненных целей. Для многих россиян цена жилищного вопроса представляет труднопреодолимые или непреодолимые вовсе социальные барьеры. Проведенные научным коллективом под руководством И. М. Шнейдерман расчеты показателей доступности жилья различного типа в разрезе децильных доходных групп населения свидетельствуют

о том, что жилье на рынке доступно (классический коэффициент доступности меньше 3-х лет) только для представителей десятой доходной группы и «не очень доступно» (значение коэффициента от 3-х до 4-х лет) для девятой децильной группы. Для всех остальных доходных групп населения жилье на рынке, согласно международной классификации, недоступно (так, для 10% наименее обеспеченного населения значение коэффициента составило 29,5 лет, для второй децильной группы – 16,5 лет, третьей – 12,3 лет)... Дисбаланс между заниженным уровнем денежных доходов населения в нашей стране и завышенным уровнем цен на рынке жилья слишком высок [12]. Поэтому набирают силу рационализаторские тенденции в жилищном строительстве и эксплуатации жилого фонда. Это отражается в тенденциях застройки жилья экономического класса, реформировании коммунальной сферы, практиках жилищного обустройства населения.

Однако несмотря на всю сложность и затратность решения жилищного вопроса, улучшение параметров жилья входит в жизненные планы большинства граждан. В современной России недвижимая собственность граждан играет роль гаранта стабильности и «подушки безопасности» в кризисные периоды, поскольку арендное жилье неизменно пользуется спросом в крупных городах, и соответственно тема инвестиций в жилье становится актуальной.

Другой вопрос – глобальность планов и скорость их осуществления. Современные экономические реалии нацеливают большинство трудящихся на микрофинансовые проекты и долгосрочные практики жилищного обустройства.

Имеются многочисленные работы, описывающие результаты анализа статистической отчетности и социологических опросов населения по вопросам эффективности тех или иных федеральных и региональных целевых программ обеспечения жильем отдельных категорий граждан [4; 7; 10; 14]. В научной литературе довольно много внимания уделяется проблемам собственности у россиян [2; 6; 8; 15], растет количество исследований ипотечного кредитования как способа решения жилищного вопроса [1; 3; 9; 11; 13].

В то же время остаются неучтенными прочие способы и ресурсы населения, которые оно задействует для улучшения своих жилищных условий и инвестиций в жилищную «подушку безопасности».

Однако в эмпирическом социологическом изучении проблемы инвестиций в недвижимость важно учитывать известный парадокс Лапьера о расхождении мыслей, слов и реальных практик. Современное наложение социальных ролей грозит «расщеплением» личности, потерей как минимум активной позиции, а иногда и социальной субъектности, особенно в ресурсозатратных сферах, к которым, безусловно, относится жилищное обустройство.

Поэтому перед нами стояла **задача** выяснить, насколько сформировано у горожан отношение к жилью как потенциальному источнику инвестиций и доходов и оценить потенциальные объемы инвестиционных вложений (сбережений) со стороны домашних хозяйств в жилищное обустройство. Это поможет в дальнейшем разработать прогноз инвестиционного поведения различных категорий граждан в сфере недвижимости на ближайшую перспективу.

Под инвестициями в недвижимость рассматривались 2 основных направления. Во-первых, «внутренние» инвестиции, предполагающие совершенствование существующих условий в сторону расширения площади и/или изменение важных для жильца характеристик жилья (планировка, этаж, район, тип дома и год постройки и др.), ремонт и перепланировка имеющегося жилья. Во-вторых, инвестирование в дополнительное жилье с целью его использования для извлечения прибыли (чаще всего сдачи в аренду) либо дальнейшей передачи близким, чаще всего детям.

Эмпирическая база исследования

Представим результаты эмпирического исследования наиболее популярных практик улучшения жилищных условий и инвестиций в жилье населения г. Кирова, проведенного в апреле-мае 2016 г. на базе «Лаборатории комплексного социального анализа» ВятГУ методом маршрутизированного полуструктурированного интервью. Для опроса использовалась квотная выборка, репрезентативная по полу, возрасту и району проживания респондентов. Выборка включала категории населения моложе пенсионного возраста, поскольку исследование вопросов улучшения жилищных условий концептуально базируется вокруг трудоспособных категорий населения. При общей дисперсии ошибки выборки $\pm 6\%$ и уровне репрезентативности выборки 95% объем выборочной совокупности составил 300 человек, однако с учетом ремонта выборки данные анализировались по 260 анкетам.

В соответствии с квотами среди респондентов насчитывается 45,2% мужчин и 54,8% женщин. Выборка сбалансирована по возрасту (выделено пять возрастных групп от 26-ти до 65-ти лет с шагом 10 лет, в каждой группе 20-25% населения). Для оценки инвестиционных возможностей горожан важными становятся такие параметры как профессиональный статус и уровень материального благополучия. 26,5% опрошенных не работают по различным причинам: пенсионеры (не по старости) составляют 10,1%, безработные – 4,3%, 7% респондентов учатся. Из работающих респондентов большая часть работает специалистами и служащими (35,4%), 27,2% – рабочими, 5,1% заняты на воинской службе, в полиции и органах правопорядка, и лишь 5,8% заняты частным предпринимательством и на руководящих должностях.

Необходимо отметить не фиксируемый в официальных статистических данных реальный низкий уровень доходов горожан. Мы поинтересовались у респондентов, какой уровень текущего потребления обеспечивают им и членам их семьи нынешние доходы. Большинство горожан (58,3%) фактически относятся к базовому классу общества (верхней границе низшего класса), который может себе позволить иногда баловать себя дорогостоящими покупками. Вариант ответа в анкете звучал «денег вполне хватает на продукты питания

и одежду, однако крупные покупки (например, бытовая техника, мебель, платные медицинские услуги) требуют накоплений или кредита». Более трети населения живут вообще на грани или за гранью бедности (денег хватает только на продукты питания и необходимую одежду), и лишь десятая часть кировчан по экономическим характеристикам попадают в ядро среднего класса (выбравшие вариант «денег хватает на крупные покупки, но приобретение хорошей машины или квартиры требует накоплений в течение 2-3-х лет или долгосрочного кредита»). При этом более трети (37,1%) горожан обременены кредитами, 12,4% даже несколькими, что потенциально еще больше затрудняет решение жилищного вопроса, за исключением ипотечных заемщиков. Таким образом, реальные ресурсы для улучшения жилищных условий имеет незначительная часть населения, и при всей психологической значимости жилищная обеспеченность фактически уходит в разряд отложенных потребностей у большей части населения, и масштабные финансовые инвестиции в недвижимость недоступны.

Опыт и практики инвестиций в жилье

Необходимо отметить, что более трети (35,4%) кировчан имеют опыт инвестиций в недвижимость, поскольку ответили, что жилье, в котором они сейчас проживают, купили сами (накопили средства либо взяли ипотеку). 18% граждан получили жилье в наследство от родителей, примерно четверть респондентов не имеют жилья в собственности (живут в съемном (10,5%) либо у родственников (16%)). 12% граждан удалось получить жилье от государства либо от работы. Наименее распространенными способами обустройства оказались наследование от дальних родственников (3%), жилье от супруга/супруги (2%) и помощь детей (15%).

Об инвестициях в жилье косвенно можно судить и по жилищной мобильности – количеству смен жилья за последнее время. Половина кировчан за последние 10 лет ни разу не меняли место жительства (Рис. 1). Активную жилищную мобильность (более 3 раз) проявили 13,5% кировчан.

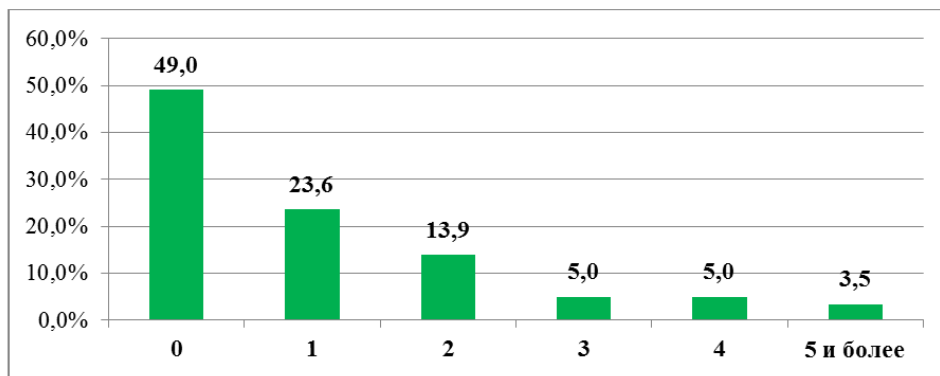


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Сколько раз за последние 10 лет Вы меняли место жительства (жилье)» (N=260, % от опрошенных)

При этом корреляционный анализ выявил сопряженность жилищной мобильности с возрастом, уровнем образования и наличием кредитов у респондентов: чаще меняли жилье люди до 40-ка лет, имеющие несколько кредитов, с неоконченным высшим образованием. Таким образом, жилищные инвестиции предполагают высокую мобильность и способность рисковать.

Как показали результаты опроса, более половины респондентов считают, что их жилищные условия за последние 5 лет улучшились, причем для 22% улучшились существенно, негативные тренды крайне незначительны (Рис. 2).

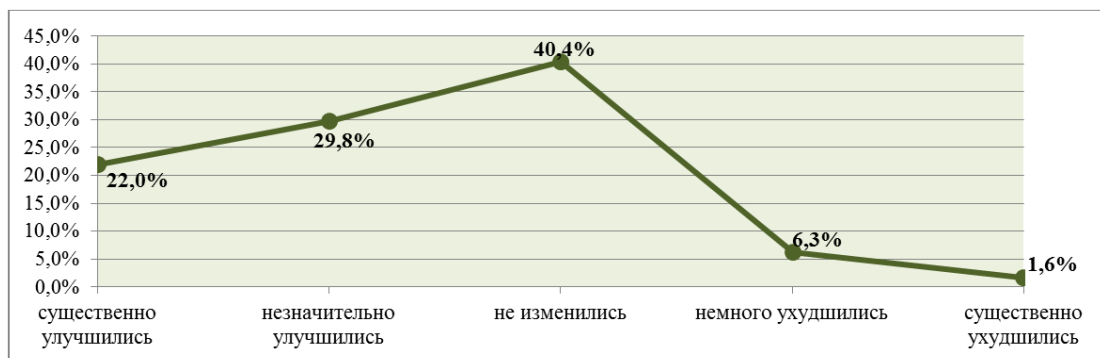


Рис. 2. Распределение ответов на вопрос «За последние 5 лет Ваши жилищные условия...» (N=260, % от опрошенных по столбцу)

Такие ощущения улучшений мало связаны с внешней жилищной мобильностью, поскольку 49% горожан отметили, что за последние 10 лет ни разу не переезжали. Активно меняли жилье (переезжали 2 и более раз) только четверть респондентов. Значимых корреляций ощущений изменений жилищных условий с уровнем обеспеченности выявлено не было, значит улучшать жилищные условия можно и без серьезных материальных вложений. Субъективные оценки жилья больше связаны с психологическими установками на прогрессивную жизненную стратегию развития, нежели с объективными изменениями жилищных условий, а также эффектом возрастающих потребностей, при котором улучшение жилищных условий все-таки чаще всего относится к типу отложенных потребностей.

Дабы такие позитивные оценки динамики жилищных изменений не были чисто субъективными, мы попросили респондентов указать, что конкретно им удалось сделать в плане улучшения жилищных условий (Рис. 3).

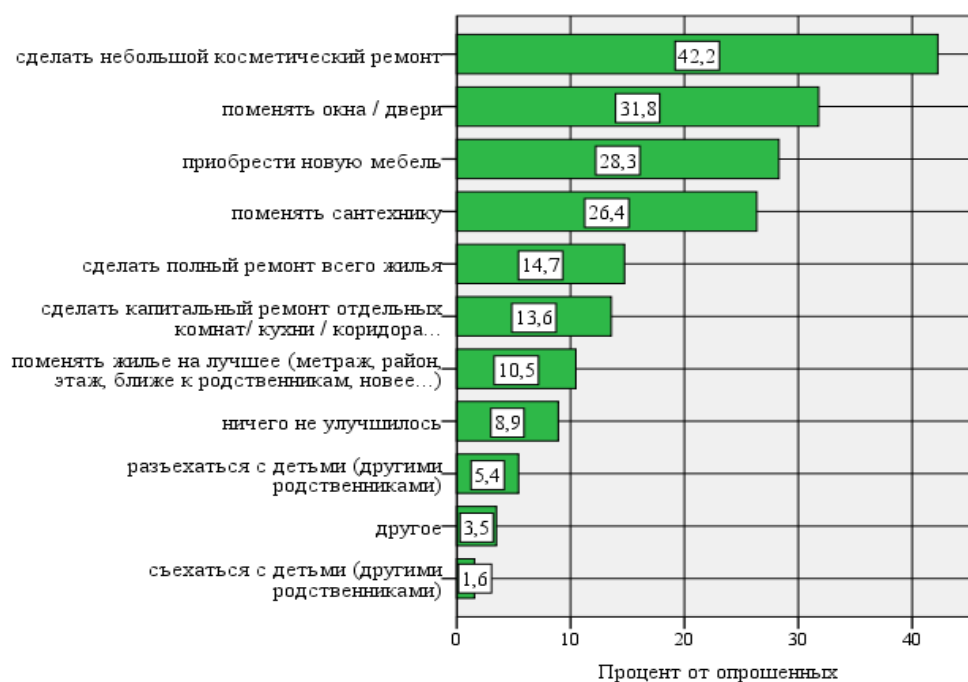


Рис. 3. Распределение ответов на вопрос «Что за последние 5 лет Вам удалось сделать в плане улучшения жилищных условий?» (N=260)

Исходя из графических данных результатов опроса, радикально улучшить жилищные условия сменой жилья удалось не более чем пятой части респондентов. В нашем представлении именно им доступны прямые инвестиции в недвижимость. Большинству кировчан ресурсов хватило лишь на различные виды ремонтов имеющегося жилья, что в очередной раз доказывает затратность практик жилищного обустройства и инвестирования. Отношение к недвижимости как источнику инвестиций и прибыли развито у горожан слабо, и бытовые нужды доминируют над планами по извлечению прибыли.

Судя по темпам и объемам жилищного строительства в российских городах, можно предположить очень высокую активность населения в сфере приобретения новой жилой недвижимости. На вопрос о планах по улучшению жилищных условий чуть более половины опрошенных (53,5%) ответили, что либо у них нет таких планов (нужно понимать, что чаще нет возможности для улучшения и расширения жилья), либо нет такой потребности. Подобный ответ значительно чаще давали респонденты старше 40-ка лет. А вот среди молодежи и в средней возрастной группе вопрос об улучшении жилья стоит острее (Табл. 1).

Таблица 1.

Распределение ответов на вопрос «Думаете ли Вы в ближайшем будущем улучшать свои жилищные условия?» (N=260)

Варианты ответов	% от опрошенных
нет, не планирую	53,5
да, посредством покупки недвижимости в ипотеку	11,2
да, посредством строительства индивидуального дома	10,0
да, посредством получения жилой недвижимости от государства/предприятия	9,2
да, посредством получения жилой недвижимости в наследство / в подарок	6,5
затрудняюсь ответить	5,8
да, за счет других источников	3,8
Итого	100

В жилищном обустройстве существует много объективных ограничителей, прежде всего, цена вопроса. Как показало наше исследование, лишь треть горожан имеет какие-то сбережения и не более 10% – достаточные сбережения для внесения первого взноса за «ипотечную» квартиру. У последних жилищный вопрос чаще всего решен. Соответственно, именно они могут инвестировать средства в недвижимость с целью извлечения дальнейшей прибыли.

По мнению руководства страны, ипотека должна стать главным источником финансирования покупки жилья. К 2020 г. как минимум треть граждан страны должны были иметь возможность приобрести квартиру, отвечающую современным требованиям, за счет своих и заемных средств. Однако сегодня результаты опросов не подтверждают таких проектов. Так, по данным исследования С. Н. Варламовой в 2012 г., «на ипотечный кредит рассчитывают всего 8,6% (в 2005 г. – 8,5% респондентов), а 55,5% россиян, нуждающихся в улучшении своего жилища, по-прежнему декларируют невозможность приобрести жилье ни при каких условиях» [5, с. 18]. Пропаганда ипотечного кредитования оценивается кировчанами не так скептически, хотя опыт его использования имеется лишь у 20% респондентов, причем заверченный – лишь у 10%. Строят планы на ипотечное жилье 17,7% горожан. То есть в целом ожидания Правительства вовлечь в ипотечное кредитование треть россиян вполне выполнимы для Кирова. Считают ипотеку рациональным и оправданным способом улучшения жилищных условий пятая часть горожан, причем чаще это – женщины (23,6% женщин и 14,7% мужчин). 53,8% жителей видят в ипотечном кредитовании рациональный, но рискованный способ решения жилищных проблем. Однако 17,3% респондентов (в 2 раза чаще – мужчины) полагают, что ипотека никак не увеличивает доступность жилья, нерациональна, и не хотят брать ее в принципе. Многие связывают с пропагандой ипотечных схем ускоренный темп роста цен на недвижимость.

Мы оценили потенциальные объемы инвестиционных вложений со стороны домохозяйств в жилищное обустройство (Табл. 2). Как видно, наибольшая доля респондентов (в совокупности 40,3%) тратят 3-5 тыс. руб. в месяц, практически каждый четвертый не тратит на эти цели никаких средств, остальные 18,5% респондентов выплачивают 10 и более тыс. руб. в месяц. В то же время 41,4% опрошенных видят возможности в случае необходимости выплачивать более крупные суммы – более 10 тыс. руб. в месяц, что говорит о скрытой ресурсности населения.

Таблица 2.

Планируемые и реальные расходы кировчан на улучшение жилищных условий

Варианты ответов	% от опрошенных	
	Реально тратят	Готовы откладывать/платить
нисколько	26,9	11,5
около 3 тыс. руб.	18,8	13,8
около 5 тыс. руб.	21,5	17,7
около 10 тыс. руб.	9,2	21,9
около 15 тыс. руб.	5,8	8,8
около 20 тыс. руб.	2,3	6,9
больше 20 тыс. руб.	1,2	3,8
затрудняюсь ответить	14,2	15,4
Итого	100	100

Респондентам также задавался вопрос «За счет каких источников Вы смогли бы выплачивать в случае покупки недостающую часть стоимости жилья?». В качестве дополнительных источников средств они видят продажу имеющегося жилья (38%) и имеющегося движимого и недвижимого имущества – гаража, дачи, машины и пр. (24%). При этом вторым по весу выступает вариант кредитования – получения ипотечного кредита (26%), льготного кредита в рамках государственных целевых программ (14%), ссуды по месту работы (9%). Практически каждый пятый (18%) при этом готов воспользоваться займами у родственников. Таким образом, улучшение жилищных условий – планируемый этап жизни респондентов, который предполагает наличие первоначальных накоплений и недвижимости, а также активное использование различных видов кредитования, прежде всего – ипотечного.

Также мы оценили реальные возможности кировчан по получению доходов от недвижимости (Табл. 3). Как видно, дополнительное жилье имеют лишь шестая часть горожан, однако поражает тот факт, что подавляющая часть собственников не получают со свободного жилья дополнительный доход. Многие объясняют такую непредприимчивость опасениями порчи жилья постояльцами, однако можно судить, что использование жилья как источника дохода – слабо закрепленная социальная практика.

Кроме того, о слабо развитой предприимчивости и инвестиционной готовности можно судить и по осведомленности о состоянии имеющегося жилья. Лишь 47,7% респондентов ответили, что для них очень важна рыночная стоимость своей квартиры, поэтому они хорошо осведомлены о техническом состоянии общедомового имущества и заботятся о том, чтобы оно улучшалось. Остальная половина опрошенных либо затруднилась оценить состояние дома (31,5%), либо и вовсе ответили, что эти вопросы их не интересуют (20,8%).

Таблица 3.

Распределение ответов на вопрос «У Вас / Вашей семьи есть недвижимость, от которой Вы могли бы получать доход?» (N=260)

Варианты ответов	% от опрошенных
нет	81,9
есть, но сейчас не используем с целью дохода	12,7
есть, и мы ее сдаем в аренду	4,2
затрудняюсь ответить	1,2
Итого	100

Кластеры жителей по стратегиями жилищного обустройства

Горожане представляют внутренне неоднородную по многим характеристикам социальную общность, поэтому логично предположить, что в данной общности можно выделить подгруппы, не похожие друг на друга по практикам жилищного обустройства и предъявляемым требованиям к показателям комфорта жилья. Думается, что многомерная классификация городских жителей даст больше информации для понимания критериев комфорта жилья в представлениях граждан. Поэтому выделение оснований для дифференциации горожан по критерию их приоритетов в обустройстве жилья является одной из важнейших задач для детального изучения практик улучшения жилищных условий.

Для построения типологии горожан были применены методы факторного и кластерного анализа с использованием программы SPSS.

Достаточно большая анкета эмпирического исследования охватывала все существенные стороны использования и улучшения жилищных условий. Из анкеты размерностью 68 вопросов было отобрано 27 вопросов о приоритетных показателях жилья с порядковыми шкалами, и с использованием метода главных компонент факторного анализа было выделено пять факторов, группирующих основные требования к жилищным условиям (Таблица 4). Объясненная дисперсия составила 53,5%.

Таблица 4.

Матрица распределения факторных нагрузок*

Переменные	Факторы				
	1	2	3	4	5
Красивый архитектурный облик дома			0,5		
Низкая этажность дома				0,8	
Небольшое число квартир в доме				0,7	
Чистовая отделка в квартире			0,7		
Высокие потолки			0,7		
Изолированные комнаты		0,5			
Большая площадь кухни		0,6			
Возможность перепланировки			0,4		
Привлекательный вид из окон			0,5		
Качество отделки мест общего пользования			0,5		
Наличие и качество отделки лифтов			0,6		
Качество теплоэнергообеспечения		0,8			
Системы кондиционирования и вентиляции		0,7			
Системы противопожарной безопасности		0,8			
Системы электронной охраны квартир	0,7				
Видеонаблюдение	0,8				
Охрана / услуги консьержа	0,8				
Благоустроенная придомовая территория				0,4	
Контроль доступа на придомовую территорию	0,7				
Подземная парковка для жильцов	0,7				
Объекты спортивной инфраструктуры в доме	0,6				
Близость к остановке и к социальным объектам					0,7
Район, в котором расположен дом					0,7
Этаж жилья					0,5
Большой балкон или лоджия		0,4			
Удобная и большая наземная парковка					0,5

* Анализ методом главных компонент. Метод вращения: Варимакс с нормализацией Кайзера. Вращение сошлось за 6 итераций. Было выбрано подавление абсолютных значений менее 0,4.

По доминирующим нагрузкам осей получившейся матрицы факторы получили следующие названия.

Фактор 1. Элитная внутренняя инфраструктура и охрана (F1).

Фактор 2. Удобная планировка и эргономичность жилья (F2).

Фактор 3. Эстетика жилья и вида из окон (F3).

Фактор 4. Индивидуализированное жилье (F4).

Фактор 5. Удобный район и парковка (F5).

Выделенные факторы демонстрируют различные взгляды горожан и критерии для определения комфорта и улучшения жилищных условий. Факторы указывают на основные параметры, из которых складывается понятие качества жилищных условий.

Следующим шагом анализа на основе выделенных факторов и ряда других референтных переменных стала классификация респондентов методом кластеризации К-середин. Был осуществлен переход к четырем кластерам, объединяющим внутренне однородные группы горожан, близкие по признакам жилищных предпочтений (Таблица 5).

Таблица 5.

**Положение кластерных центров по переменным (мода по варианту ответа)
и на факторных осях (дробный ранг в %)**

Переменные и факторы	Кластеры (количество человек)			
	1 (49)	2 (101)	3 (63)	4 (47)
F1. Элитная внутренняя инфраструктура и охрана	18,3	38,1	82,4	29,9
F2. Удобная планировка и эргономичность жилья	58,4	42,2	52,4	74,3
F3. Эстетика жилья и вида из окон	76,3	32,0	41,0	26,9
F4. Индивидуализированное жилье	29,9	73,4	29,7	38,2
F5. Удобный район и парковка	75,7	68,9	70,6	22,9
Оценка жилищных условий	2	3	2	3
Изменения жилищных условий за 5 лет	3	3	2	3
Опыт использования ипотечного кредита	3	3	3	4
Возраст	3	3	2	3
Уровень благосостояния	3	3	3	2

Для большей информативности полученных результатов был проведен анализ показателей, раскрывающих жилищные характеристики и социальное положение горожан в выделенных кластерах (Табл. 6). Рассмотрим, как варьируют значения этих показателей в различных кластерах. Чтобы установить, существует ли статистически значимая связь между анализируемыми параметрами и принадлежностью к определенному кластеру, был использован критерий хи-квадрат.

Таблица 6.

Распределение показателей внутри кластеров горожан (% от опрошенных)

Параметры		1	2	3	4	Всего
Как Вы оцениваете свои жилищные условия?	отличные	11,8	1,7	10,4	2,8	7,0
	хорошие	44,1	53,4	62,5	30,6	50,6
	удовлетворительные	41,2	36,2	27,1	55,6	37,7
	плохие	2,9	8,6	0,0	11,1	4,7
Каким образом Вам досталось жилье, в котором Вы сейчас живете?	от супруга/супруги	2,9	0,0	2,1	5,6	1,9
	от государства	2,9	6,7	0,0	5,6	3,1
	от работы	0,0	11,7	0,0	16,7	7,3
	от родителей по наследству	11,8	11,7	16,7	33,3	18,1
	от родственников (не родителей) по наследству	0,0	5,0	2,1	5,6	3,1
	помогли дети	0,0	1,7	0,0	0,0	1,5
	купили сами (в том числе в кредит)	47,1	33,3	43,8	11,1	33,6
	я только член семьи собственника	20,6	20,0	20,8	11,1	16,6
	снимаю в аренду, живу у родственников	8,8	3,3	12,5	2,8	10,4
	другое	2,9	5,0	2,1	8,3	3,5
затрудняюсь ответить	2,9	1,7	0,0	0,0	0,8	
За последние 5 лет Ваши жилищные условия:	существенно улучшились	24,2	15,3	39,6	8,6	21,5
	незначительно улучшились	18,2	33,9	29,2	34,3	29,7
	не изменились	51,5	44,1	22,9	42,9	41,0
	немного ухудшились	6,1	3,4	8,3	11,4	6,3
	существенно ухудшились	0,0	3,4	0,0	2,9	1,6

Что Вам удалось сделать в плане улучшения жилищных условий за последние 5 лет?	сделать полный ремонт жилья	18,2	13,3	16,7	11,1	14,4
	сделать капитальный ремонт отдельных комнат / кухни /коридора...	6,1	13,3	12,5	16,7	13,6
	сделать небольшой косметический ремонт	39,4	50,0	41,7	41,7	42,4
	поменять жилье на лучшее (метраж, район, этаж и т.п.)	24,2	8,3	12,5	2,8	10,5
	поменять сантехнику	33,3	20,0	31,3	27,8	26,5
	поменять окна/двери	18,2	36,7	33,3	36,1	31,9
	разъехаться с родственниками	6,1	1,7	0,0	11,1	5,1
	съехаться с родственниками	0,0	1,7	2,1	2,8	1,6
	приобрести новую мебель	39,4	25,0	41,7	11,1	28,4
	другое	0,0	5,0	6,3	8,3	3,5
Сколько в месяц Вы в среднем тратите/откладываете на ремонт и улучшение жилищных условий?	ничего не улучшилось	12,1	5,0	8,3	13,9	8,9
	до 3 тыс. руб.	14,7	21,7	16,7	19,4	18,9
	до 5 тыс. руб.	29,4	18,3	20,8	16,7	21,6
	до 10 тыс. руб.	8,8	1,7	20,8	13,9	9,3
	до 15 тыс. руб.	14,7	5,0	8,3	2,8	5,8
	до 20 тыс. руб.	0,0	0,0	8,3	2,8	2,3
	больше 20 тыс. руб.	0,0	3,3	2,1	0,0	1,2
Опыт использования ипотечного кредита	затрудняюсь ответить	8,8	13,3	12,5	19,4	14,3
	нисколько	23,5	36,7	10,4	25,0	26,6
	да, мы уже выплатили ипотеку	20,6	8,3	6,3	0,0	10,0
	да, мы сейчас выплачиваем ипотеку	11,8	10,0	12,5	5,6	10,0
	нет, но собираемся взять ипотеку	20,6	16,7	14,6	8,3	17,8
Тип дома	нет, и не хочу брать ипотеку	38,2	63,3	64,6	75,0	57,1
	затрудняюсь ответить	8,8	1,7	2,1	11,1	5,0
	многоквартирный до 1980-х	32,4	54,2	41,7	70,6	47,4
Возраст	многоквартирный после 1980-х	67,6	45,8	58,3	26,5	51,0
	малоквартирный, частный дом	0,0	0,0	0,0	2,9	1,6
	20-30 лет	35,3	23,3	45,8	16,7	31,7
	31-40 лет	26,5	20,0	33,3	22,2	24,7
Уровень обеспеченности	41-50 лет	17,6	20,0	10,4	30,6	20,8
	51-60 лет	20,6	36,7	10,4	30,6	22,8
	очень бедные	14,7	13,3	4,2	8,3	8,5
	малообеспеченные	23,5	21,7	12,5	36,1	22,8
	средний уровень потребления	55,9	51,7	68,8	55,6	58,3
Наиболее вероятные способы улучшения жилищных условий для респондентов	зажиточные	5,9	11,7	14,6	0,0	9,7
	полностью обеспеченные	0,0	1,7	0,0	0,0	0,8
	получить наследство	8,8	5,0	15,2	2,8	10,5
	улучшить имеющееся жилье перепланировкой/ремонтom	23,5	11,7	32,6	30,6	26,1
	удачно выйти замуж	14,7	0,0	0,0	5,6	4,7
	ипотека	17,6	11,7	28,3	8,3	16,3
	использовать материнский капитал	5,9	6,7	10,9	8,3	7,4
	накопить и обменять жилье с доплатой	44,1	45,0	34,8	27,8	33,9
другое	11,8	3,3	2,2	2,8	5,1	
затрудняюсь ответить	11,8	23,3	2,2	30,6	15,2	

Первый кластер мы назвали «довольные инвесторы», подразумевая под этим названием высокую удовлетворенность своим жильем и высокую инвестиционную активность и использование схем ипотечного кредитования. Однако этот кластер самый немногочисленный по объему – 49 человек из 260. Большинству этих горожан крайне важно жить в новом доме и постоянно инвестировать в жилье. Это объясняет тот факт, что половине представителей данной группы уже удалось самостоятельно приобрести жилье (хотя в целом по выборке удалось только трети респондентов). Основная проблема представителей этого кластера – относительно невысокие доходы и как следствие недостаток средств на другие жизненные цели. Для этого кластера характерно максимальное по сравнению с другими подгруппами число не имеющих брачных партнеров и, соответственно, надеющихся в будущем улучшить жилищные условия за счет собственности супруга (14,7%) либо с помощью «других» инвестиционных схем, большую часть составляют представители более молодых когорт (до 40-ка лет).

Второй кластер объединил в себе более возрастных людей с иным стилем жизни (38,8% опрошенных). Это – кластер преимущественно довольных своим жильем и отмечающих сдвиги в положительную сторону за последние 5 лет, хотя высших баллов своему жилью практически никто не ставит. В основном эти горожане вкладывали средства в небольшой косметический ремонт и либо тратили в месяц до 3 тыс. руб. на инвестиции в жилье, либо не тратили вовсе. Скорее всего, эти люди уже имели неплохое жилье, не требующее крупных вложений в его улучшение, а вкладывать деньги в дополнительное жилье с целью извлечения прибыли в дальнейшем представителям данного кластера не позволяют доходы, хотя именно в нем больше всего зажиточных и богатых людей (получающих доходы зачастую не от сдачи жилья), и данные представители тратят

на жилищные нужды более 20 тыс. в месяц. Лишь 18% представителей кластера имеют опыт использования ипотеки. Благодаря этим параметрам наиболее вероятной стратегией инвестиций в недвижимость представители кластера считают накопления и доплату либо вообще не готовы ответить на вопрос о дальнейших шагах инвестиционных вложений в жилье, что говорит, вероятнее всего, о неактуальности подобных практик.

Третий тип – «социально благополучные» люди (24,3% респондентов). Это – наиболее самодостаточные и обеспеченные, в том числе и жильем, люди, среди которых больше всего оценок «отлично» и «хорошо» своему жилью и самая позитивная динамика жилищных изменений за последние 5 лет. Более половины (58,3%) представителей кластера живут в новых домах, построенных в последние 30 лет. 44% купили жилье сами, хотя 12,5% снимают жилье (думается, это – определенная философия жизни, а не признак нужды). При этом они ответственно относятся к статусу собственников и регулярно и более массово по сравнению с другими кластерами вкладывают средства в улучшение и обновление убранства жилья: большая часть тратит на это ежемесячно от 5 до 20 тысяч. Социально благополучные граждане в массе своей (64,8%) достаточно скептически относятся к ипотечному кредитованию, вероятно, в силу своих неплохих доходов они видят более рациональные способы инвестиций в жилье, однако 28,3% все-таки планируют его использовать в будущем. Это – самый молодой кластер, почти половине представителей нет еще и 30 лет. Такая стратегия жизни предполагает, как и в первом кластере, активные инвестиции в недвижимость и высокие адаптационные возможности. Однако в отличие от представителей первого кластера, их энергия направлена в основном на максимальный комфорт текущего момента жизни.

Четвертый кластер – «недовольных» (18,1% опрошенных) – выделяется среди других сильным сдвигом в сторону негативного полюса восприятия жилищных проблем: 66,7% оценивают свои жилищные условия как удовлетворительные и плохие, при средних 42,4% по выборке, 14,3% отмечают, что их жилищные условия ухудшаются, при средних 7,9% по выборке. Радует, что этот кластер объединяет всего 13,8% граждан. На фоне остальных кластеров это – наименее инвестиционно активный тип людей, поскольку здесь – самые плохие показатели вложений в жилье: лишь 11% купили его сами (при средних 33,6% по выборке), треть получили жилье в наследство от родителей, а пятая часть – от государства или работы. Ресурсы этой группы достаточно ограничены, хотя большинство стараются вкладывать в жилищное обустройство в пределах 10 тыс. рублей в месяц. В первую очередь это объясняется возрастом и доходами представителей кластера: почти 2/3 старше 40 лет, 44,4% бедных и малообеспеченных и вообще нет зажиточных. При этом здесь больше всего проживающих в домах советской застройки. Все эти факторы совокупно объясняют низкие и негативные оценки жилищных условий представителей кластера.

Результаты исследования позволяют судить о том, что намерения горожан являются весьма скромными и далеки от удовлетворения жилищных потребностей и активных инвестиций в жилье, в основном они инвестируют в ремонт и улучшение параметров жилья, в котором непосредственно проживают. Улучшение жилищных условий сегодня практически полностью поставлено на «рыночные рельсы», что в сочетании с низкими доходами населения приводит к долгосрочным схемам инвестирования и микрофинансовым вложениям и проектам. Большинство респондентов не владеют информацией о возможных инвестиционных схемах вложений в недвижимость и не проявляют к этой теме особого интереса. У большей части населения бытовые интересы и нужды доминируют над рационализаторскими инвестиционными проектами.

А вот представления о жилье как источнике доходов слабо выражены даже среди тех, кто имеет дополнительную недвижимость. Предпринимательскую активность в отношении второго жилья проявляют не более 5%, что в целом соответствует проценту предпринимателей среди населения.

Реальные и потенциальные объемы инвестиционных вложений (сбережений) со стороны домашних хозяйств в жилищное обустройство позволяют в основном инвестировать в текущее поддержание жилищных условий либо вкладываться в приобретение нового (дополнительного) жилья на условиях ипотечного кредитования или с помощью накоплений (которые сегодня менее популярны и рискованны, так как обесцениваются инфляцией). Имеют потенциальные возможности откладывать с ежемесячных доходов суммы, позволяющие инвестировать в дополнительное жилье (более 20 тыс. руб.), лишь десятая часть горожан.

Список литературы

1. **Аймалетдинов Т. А.** Представления россиян об ипотеке как способе улучшить жилищные условия // Мониторинг общественного мнения. 2013. № 3 (115). С. 116-128.
2. **Анисимов А. Г.** Анализ современных тенденций развития территориальных рынков доступного жилья в РФ // Современные проблемы развития науки и образования. 2013. № 6. С. 1-8.
3. **Бутков А.** На своей ипотеке можно заработать [Электронный ресурс]. URL: <http://www.credits.ru/articles/4173/> (дата обращения: 17.07.2016).
4. **Ванина В. В.** Московская программа «Молодой семье – доступное жилье» как один из институциональных механизмов решения жилищной проблемы молодой семьи // Научные проблемы гуманитарных исследований. 2013. № 1. 152-159.
5. **Варламова С. Н.** Потребности в улучшении жилищных условий и жилищные стратегии населения // Уровень жизни населения регионов России. 2012. № 1. С. 14-19.
6. **Гунина А. А.** Современные российские рантье: особенности социального состава и образа жизни // Социологические исследования. 2011. № 11. С. 75-78.
7. **Емельяненко Е. С.** Государственная поддержка многодетных семей // Вестник Бурятского государственного университета. 2013. № 5. С. 139-143.
8. **Иванов В. Н.** Приватизация: итоги и перспективы (по результатам одного исследования) // Социологические исследования. 2007. № 6. С. 48-60.

9. **Козырева П. М.** Финансовое поведение в контексте социально-экономической адаптации населения (социологический анализ) // Социологические исследования. 2012. № 7. С. 54-66.
10. **Маутова Д. С., Сазонов С. П.** Ипотека и материнский капитал // Актуальные аспекты современной науки. 2015. № 8. С. 50-54.
11. **Меркулов В. В.** Мировой опыт ипотечного жилищного кредитования и перспективы его использования в России. М.: Юридический центр «Пресс», 2003. 360 с.
12. **Ноздрин Н. Н., Шнейдерман И. М.** Эволюция показателей доступности жилья для населения // Качество и уровень жизни населения в современной России: состояние, тенденции и перспективы: сборник материалов Международной научно-практической конференции. М., 2012. С. 313-323.
13. **Рассказов С. В.** Жилье как источник ипотечных рисков (опыт США) // Социологические исследования. 2012. № 2. С. 54-62.
14. **Симонова Л. М., Березина Е. Л.** Доступность жилья в общественном мнении горожан (на материалах социологического опроса жителей Тюмени) // Вестник Тюменского государственного университета. Социально-экономические и правовые исследования. 2013. № 8. С. 105-114.
15. **Собственность в жизни россиян: домыслы и реальность** [Электронный ресурс]: аналитический доклад. URL: http://www.isras.ru/files/File/Socis/2005-11/property_paper.pdf (дата обращения: 17.07.2016).

**INVESTMENTS IN HOUSING: OPPORTUNITIES, PLANS AND PRACTICES OF TOWNSPEOPLE
(BY THE RESULTS OF THE SURVEY OF KIROV RESIDENTS)**

Starikova Mariya Mikhailovna, Ph. D. in Sociology
Vyatka State University
maria_kuzmina82@mail.ru

The article presents an analysis of the results of a sociological study of Kirov residents' housing conditions improvement practices. The results are obtained with the help of the half-formalized survey of 260 residents over 20 years of age. The assessment of the housing conditions of Kirov residents and efforts to improve them is conducted. The possibilities and problems of investments in realty by the households are analyzed. Four clusters of townspeople according to the criteria of activity and resourcefulness in housing arrangement are singled out.

Key words and phrases: housing; realty; improvement of housing conditions; property; investments in realty; housing problem.

УДК 94(470.64).085.9

Исторические науки и археология

В статье рассматриваются становление и развитие государственно-конфессиональных отношений в Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии в постсоветский период. Анализируются факторы, оказавшие наибольшее влияние на данный процесс, – поликонфессиональность, тесная взаимосвязь религиозного и этнического компонентов, активное использование религиозного фактора в деятельности акторов политического процесса. Также рассматриваются основные направления взаимодействия органов государственной власти и представителей традиционных конфессий на современном этапе развития.

Ключевые слова и фразы: государственно-конфессиональные отношения; религия; ислам; православие; закон; межконфессиональный диалог; внутрирелигиозный конфликт.

Такова Александра Николаевна, к.и.н.
Кабардино-Балкарский институт гуманитарных исследований
sanatakova@yandex.ru

**СТАНОВЛЕНИЕ, РАЗВИТИЕ И СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ
ГОСУДАРСТВЕННО-КОНФЕССИОНАЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ
В ДВУХСУБЪЕКТНЫХ РЕСПУБЛИКАХ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА
(КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ И КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ)
НА ПОСТСОВЕТСКОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ**

Публикация подготовлена в рамках поддержанного РГНФ научного проекта № 16-01-00126.

Постсоветский период в стране в целом и в ее субрегионах в частности являлся временем становления и развития новой модели государственно-конфессиональных отношений. В двухсубъектных республиках Северного Кавказа (Кабардино-Балкарии и Карачаево-Черкесии) данный процесс был сопряжен с рядом специфических особенностей, придавших их современной модели отличительные черты. Среди них наибольшее значение имели поликонфессиональный характер изучаемых субрегионов, тесное переплетение религиозного и этнического компонентов в общественном сознании, превращение религиозности в один из наиболее социально значимых факторов в молодежной среде, высокая степень влияния процессов в религиозной сфере на ход политического развития.