

УЧАСТИЕ НАСЕЛЕНИЯ В ПРИВАТИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ

БЕССОНОВА Ольга Эрнестовна — кандидат социологических наук, докторант Института экономики и организации промышленного производства СО РАН (Новосибирск). КРАПЧАН Светлана Георгиевна — кандидат экономических наук, научный сотрудник того же института.

Введение

Для анализа складывающихся тенденций процесса приватизации жилья и выявления факторов, определяющих ее темпы и направления, авторами было проведено специализированное социологическое исследование среди городских жителей в рамках Программы социально-экономических мероприятий по реформированию жилищной сферы города, осуществляемой в соответствии с Договором технической помощи между мэрией Новосибирска и Агентством международного развития Правительства США, от имени которого выступает компания PADCO.

Социологический опрос охватил 2 073 семьи, компактно проживающие в 33 домах одного из микрорайонов Ленинского р-на Новосибирска. Время проведения опроса — февраль—март 1993 г. Результаты могут быть использованы для оценки общих тенденций приватизации жилья в крупных российских городах.

Во-первых, Новосибирск, современный промышленный и культурный центр, насчитывающий около 1,5 млн. жителей, рассматривается во многих эмпирических исследованиях как типичный крупный город Сибири и средней полосы европейской части России.

Во-вторых, микрорайон, в котором проводился опрос, согласно своим основным характеристикам, репрезентативен по отношению к большинству микрорайонов города. Он является частью индустриально-жилого городского района, не окраинного и не центрального, характеризуется средним уровнем обеспеченности объектами социально-бытовой инфраструктуры и наличием транспортных коммуникаций, имеет средний уровень привлекательности для жителей города. Так, при межрайонных обменах лучший район города имел ранг 2, окраинные районы — ранг 1,1, а Ленинский район, в котором проводилось исследование, — 1,6 [1].

Таблица 1

Структура обслуживаемых домов, включенных в Демонстрационный проект (на 1 января 1993 г.)

Типы домов	Всего, ед.	Из них построены в период			Из обще- постро	го числа ены с ванием
		1930-1956 гг.	1957—1979 гг.	1980 г. и позже		
Малоэтажные дома (2—4эт.)	4	4	—	—	4	—
5-этажные дома («хрущевки»)	23	1	22	—	14	9
9—12-этажные дома (с лифтом и мусоропроводом)	6	—	2	4	6	—
ИТОГО	33	5	24	4	24	9

В-третьих, структура домов (табл. 1), в которых проживают опрошенные семьи, также отражает наиболее массовую жилищную застройку большинства современных крупных городов: 5-этажные дома, построенные в основном в 60—70-е годы, с малометражными квартирами (так называемые «хрущевки»), и девятиэтажки конца 70—80-х годов, оборудованные лифтами и мусоропроводами, с лучшей планировкой квартир. В массиве также имеются несколько малоэтажных домов, построенных в довоенные годы или сразу после войны, в которых проводился или не проводился капитальный ремонт.

В-четвертых, значительный объем, достаточно однородный состав исследуемой совокупности и сплошной характер опроса позволили получить содержательно и статистически устойчивые результаты при достаточно сложных по характеру разбиениях.

Какое жилье приватизируется?

В опросе проблема изучалась с различных позиций. Прежде всего оценивался уровень приватизации квартир. Если квартиры не были жильцами приватизированы, выяснялись намерения семьи, причины отказа.

В обследованном массиве уровень приватизации квартир составлял 27,4%, что соответствовало официальным данным об уровне приватизации жилья по району в целом. Еще 8,1% семей подали документы на оформление приватизации; 27,7%, хотя пока и не подали документов, тем не менее собирались приватизировать свои квартиры; 36,8% семей приватизировать жилье не намеревались.

Кто же и какое жилье приватизирует в первую очередь? С этой целью весь обследованный жилой фонд был классифицирован на однородные группы по пяти основаниям (рис. 1).

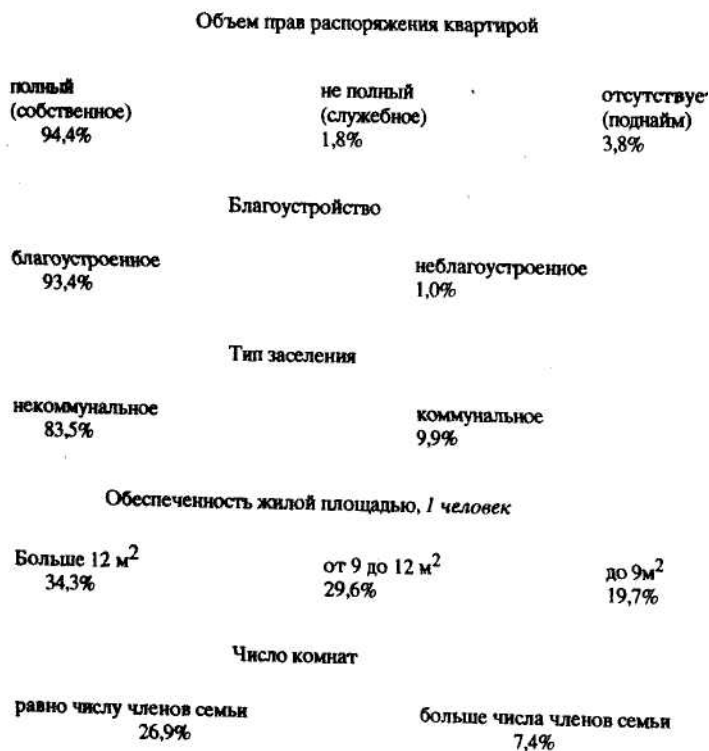


Рис. 1. Основания классификации жилого фонда

Прежде всего жилье разделено согласно объему прав по распоряжению квартирой.

Наибольшие права, включающие возможность обменять квартиру, передать ее своим детям в случае совместного проживания, т.е. распорядиться ею по своему усмотрению, имеют граждане, являющиеся ответственными квартиросъемщиками. Можно сказать, что их жилье является их собственностью, хотя юридически это может быть и не оформлено (в отличие от случая приватизированной квартиры).

Меньший объем прав имеют семьи, проживающие на служебной площади. Они могут надеяться, что через 10 лет работы это жилье будет переведено в обычную категорию, т.е. передано им с теми же правами, что и государственные квартиры. Но в настоящее время они не могут обменять эту квартиру, хотя фактически могут передать ее своим детям, если живут вместе с ними.

Совершенно никаких прав в отношении занимаемого жилья не имеют те, кто снимает его у лиц из первой группы. Как правило, официально эти отношения не оформляются. В любой момент, по настоянию ответственного квартиросъемщика, такие семьи должны быть готовы съехать с квартиры.

На этом основании жилье, в отношении которого объем прав распоряжения отсутствует (арендуемое) или существенно ограничен (служебное), было выделено в отдельные классы — 3,8% и 1,8% от всех семей соответственно. Жилье, в котором проживающие являются ответственными квартиросъемщиками и имеют в условиях нашего общества практически полный объем прав распоряжения, составило 94,4%.

Дальнейшая классификация проводилась в отношении жилья с наибольшим набором прав по распоряжению им и осуществлялась на основании различий в уровне благоустройства — второго основания классификации. В обследованном массиве доля неблагоустроенного и слабо благоустроенного жилья (отсутствие ванны, горячей воды, иногда центрального отопления и канализации) составляет всего 1% от общего числа квартир. Неблагоустроенное (полублагоустроенное) жилье выделено в отдельный класс.

Далее благоустроенное жилье с полным набором прав распоряжения было разделено по степени коммунальности на коммунальное (когда в квартире проживают несколько семей, пользующихся одной кухней, туалетом и ванной) и отдельное, когда в квартире проживает одна семья. Коммунальное жилье выделено в отдельный класс. Доля семей, проживающих в таких квартирах, составила 9,9%.

Следующим, четвертым основанием классификации благоустроенного, с полным набором прав распоряжения отдельного жилья, являлось количество жилой площади на одного проживающего. Были выделены семьи, в которых уровень обеспеченности жилой площадью ниже официальной нормы предоставления нового жилья, т.е. менее 9 м². Они были объединены в отдельный класс, их доля в общем массиве семей составила 19,7%. Следующая группа семей (26,9%), объединенная в класс, характеризуется обеспеченностью жилья в соответствии с принятыми нормами — от 9 до 12 м² жилой площади на человека.

Семьи, в которых обеспеченность жилой площадью выше официальной нормы в 12 м² (такие семьи вносят повышенную квартирную плату за каждый квадратный метр, превышающий городской норматив жилищной обеспеченности), были разделены на два класса по пятому из оснований классификации — по числу комнат, приходящихся на одного проживающего. Часть семей (26,9% общего количества) имеет число комнат, равное числу проживающих членов семьи. У 7,4% семей, образующих высший класс жилищной классификации, число комнат в квартире больше числа членов семьи.

Таким образом, было получено 8 классов, которые характеризуют положение семьи в жилищной стратификации. Анализ этих классов позволяет определить возможности и заинтересованность семей в приватизации жилья.

Арендованное жилье, при котором семья арендует комнату или квартиру у ответственных квартиросъемщиков или частных владельцев, имеют, по нашим оценкам, 3,7% семей (класс 8). По законодательству, они не могут его приватизировать, хотя многие из них, особенно не первый год арендующие квартиру, хотели бы.

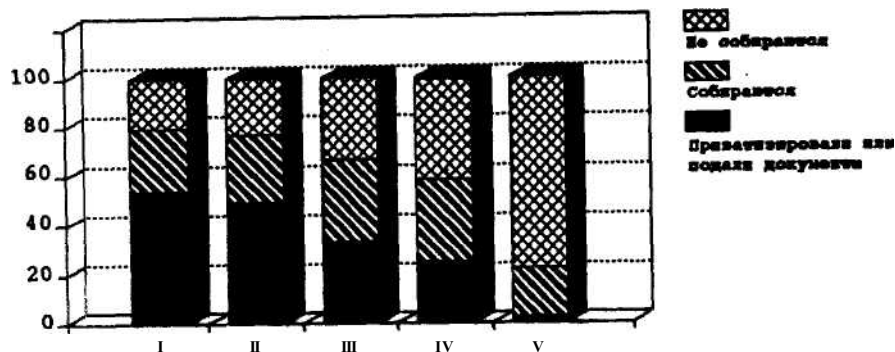


Рис. 2. Уровень приватизации жилья в разных жилищных классах

Очень сложно, хотя и разрешено новым законодательством, приватизировать служебное жилье, в котором проживают, по данным исследования, 1,7% семей (класс 7). В первую очередь «расслужебление» и приватизация служебных квартир, например, в сфере жилищно-коммунального хозяйства, разрешается пенсионерам. В то же время работникам отрасли разрешения на приватизацию своих квартир приходится часто добиваться через суд.

1% семей в муниципальном жилом фонде проживает в малоблагоустроенных квартирах (класс 6), самостоятельное содержание которого обходилось бы их владельцам довольно дорого. Заинтересованность в приватизации здесь, как правило, невысока.

Для определения статистически достоверного характера взаимосвязи «приватизационного» поведения семьи и ее положения в жилищной стратификации, а также с целью исследования наиболее массовых явлений приватизации три вышеперечисленных слабонаполненных класса (их общая доля составляет 6,5%), фактически оказавшихся вне процессов приватизации жилья, были исключены из дальнейшего анализа.

Наиболее массово процессы приватизации охватывают следующие пять классов жилья.

В первом, высшем классе (7,4% семей) семья располагает отдельной благоустроенной квартирой, число комнат в которой больше числа проживающих, и в среднем на члена семьи приходится более 12 м² жилой площади.

Второй класс (26,9%) характеризуется всеми теми же условиями, за исключением того, что число комнат в квартире равно числу членов семьи. Это жилье класса выше среднего.

Средний класс жилья, который имеют 29,6%, — это благоустроенные отдельные квартиры, в которых на одного проживающего приходится от 9 до 12 м² жилой площади.

19,7% семей имеют жилье класса ниже среднего, поскольку обеспеченность жилой площадью на проживающего члена семьи составляет менее 9 м².

Коммунальные квартиры, в которых проживает 9,9% семей, относятся к низшему классу жилья, подлежащего приватизации.

Анализ показал: невысокое качество жилья не создает заинтересованности семьям приватизировать квартиры, в то время как лучшее жилье проживающая семья спешит оформить в свою собственность. На рис. 2 показаны доли семей в каждом из пяти классов жилищной стратификации, которые:

- 1) уже приватизировали свое жилье или подали документы на оформление приватизации;
- 2) выразили намерение приватизировать;
- 3) не собираются приватизировать квартиры.

Рисунок иллюстрирует общую тенденцию, при которой чем лучше по качеству и большее по площади жилье имеет семья, тем активнее ее «приватизационное» пове-

дение: например, доля приватизировавших свои квартиры в высшем классе жилищной стратификации составляет 44,4% семей, а в низшем классе — только 2%.

Аналогичные тенденции и в намерении приватизировать жилье в ближайшее время. И, наоборот, доля тех, кто не собирается приватизировать квартиру, в высшем классе всего 20,5%, а в низшем — 78%.

Таким образом, чем выше в городе доля семей, имеющих хорошие жилищные условия, тем выше уровень приватизации жилья.

Жилищно-материальная стратификация как фактор приватизационного поведения населения

Почему же не все семьи, имеющие наилучшие в городе жилищные условия, намерены приватизировать свои квартиры?

Ответ на этот вопрос получен из сопоставления уровня приватизации жилья с благосостоянием семьи, которое, наряду с показателем жилищной обеспеченности, включает в себя и материальную обеспеченность семьи — наличие имущества и величину доходов.

1. Методика построения структуры семей по уровню жилищно-материальной обеспеченности.

Определение структуры населения по уровню благосостояния является, как правило, трудной задачей. Сегодня ее решение осложняется для последователей еще и тем, что сама эта структура претерпевает изменения. Поэтому нужна специальная методическая работа для ее анализа в современных условиях.

Уровень благосостояния семей характеризуется тремя группами параметров. Во-первых, уровнем жилищной обеспеченности, во-вторых, наличием разных видов имущества, и, в-третьих, уровнем семейных доходов.

Определение характеристик жилищной обеспеченности в ходе опроса не представляло особых трудностей, так как было легко наблюдаемо и описывалось однозначно известными объективными данными — жилая площадь квартиры, количество комнат, уровень благоустройства, коммунальная/некоммунальная квартира, объем прав распоряжения жильем (собственное жилье, арендуемое, служебное). Построенная по этим данным жилищная стратификация семей приведена в предыдущем разделе.

Другое дело — получение информации об уровне доходов и материальной обеспеченности.

Заранее было понятно, что в условиях резкого расслоения общества на «новых богатых» и «новых бедных», возрастания криминогенности обстановки, взаимной подозрительности и зависти, получить достоверные данные об уровне доходов, материальной обеспеченности населения чрезвычайно сложно. Не работают традиционные методики, при которых респондент подробно рассказывает о наличии списка предметов длительного пользования в семье, величине и структуре семейных доходов. Как правило, люди вообще отказываются отвечать на эти вопросы.

В построении анкеты данного специализированного исследования использовался иной методический прием. Его цель — «спрятать» вопросы, касающиеся уровня благосостояния. Поэтому «на входе» был определен ограниченный внутренне упорядоченный перечень видов имущества, на основе которого можно было судить об имущественном положении семьи в целом. Это набор, охватывающий:

- минимальные базовые потребности семьи (холодильник, телевизор);
- дополнительные возможности удовлетворения потребностей в продуктах и/или в отдыхе (дачный участок и дача);
- самые дорогие и престижные для российской семьи блага (автомашина и гараж).

Вместо стоимостных оценок этих благ, соотнесение которых в период галопирующей инфляции часто невозможно, а вопросы об этом встречаются с подозрительностью и не позволяют получить правдивых ответов, были использованы косвенные оценки качества видов имущества. Например, при оценке холодильника — отечественный или импортный, одно- или двухкамерный; при оценке телевизора — черно-белый или цветной, отечественный или импортный; при оценке гаража — металлический или капитальный, или тот, и другой; при оценке дачи — одно- или двухэтажный дом.

Наконец, размещение этих вопросов в анкете было таким, чтобы следовать общему контексту анкеты, основной целью которой являлось определение уровня жилищно-коммунального обслуживания. Другими словами, для респондентов эти вопросы должны были казаться не основными, а необходимым естественным дополнением. Задавались вопросы о том, насколько интенсивно транспортное движение внутри двора, насколько удобно расположены стоянки для автотранспорта и здесь же — о наличии автомашин у респондента и размещении имеющегося гаража. Или, например, в серии вопросов об информированности населения о проводимых преобразованиях жилищной сферы района спрашивалось мнение респондентов о том, целесообразно ли развивать кабельное телевидение, имеются ли технические возможности у семьи принимать кабельное телевидение (наличие и качество телевизора). Вопрос о холодильниках задавался в контексте обсуждения проблемы необходимости встроенных холодильных шкафов вместе с другими имеющимися у семьи холодильниками для хранения продуктов. Таким образом была получена объективная фактическая информация о наличии и качестве разных видов имущества.

Информация об уровне доходов получена на основе самооценок семьи по отнесению себя к той или иной доходной группе — с низким, средним или высоким уровнем дохода. Этот вопрос был задан в контексте вопросов о возможностях семьи содержать самостоятельно свою квартиру при условии значительного повышения квартирной платы. Информация, полученная путем самооценок, контролировалась ответами на вопрос о потенциальной нуждаемости в жилищных пособиях.

В итоге эти «скользкие» вопросы по благосостоянию оказались равномерно распределенными по всей анкете, логически связанными с основной темой опроса и, как правило, не вызывали сложностей и напряжения респондентов. В то же время следует отметить, что в одном случае из 100 (как правило, в очень обеспеченных семьях) бдительные респонденты на вопрос о количестве и качестве холодильников напрямую спрашивали интервьюера: «А зачем вам это, разве это касается жилищного обслуживания?» Это показывает, что опасения «на входе» не были безосновательны, но в целом разработанная методика позволила обойти их.

2. Описание жилищно-материальной стратификации

Логика построения групп по благосостоянию с использованием собранных данных показана на рис. 3. В результате 12 признаков, характеризующих жилищные условия семьи, наличие имущества и уровень доходов, были сгруппированы в два индикатора. Один отражает уровень жилищной обеспеченности семьи, другой — материальную обеспеченность в целом (включая имущество и доходы).

По каждому из индикаторов семьи были разделены на группы с низшим, средним и высшим уровнем жилищной обеспеченности и, соответственно, с низшим, средним и высшим значениями материальной обеспеченности. Ожидалось, что группы с низкой жилищной обеспеченностью будут характеризоваться и низшим уровнем материальной обеспеченности, а, наоборот, группы с лучшим жильем будут, как правило и более богатыми. Но на практике оказалось, что как «богатые», так и «бедные» равномерно представлены в группах с относительно плохими и относительно хорошими жилищными условиями (рис. 4).

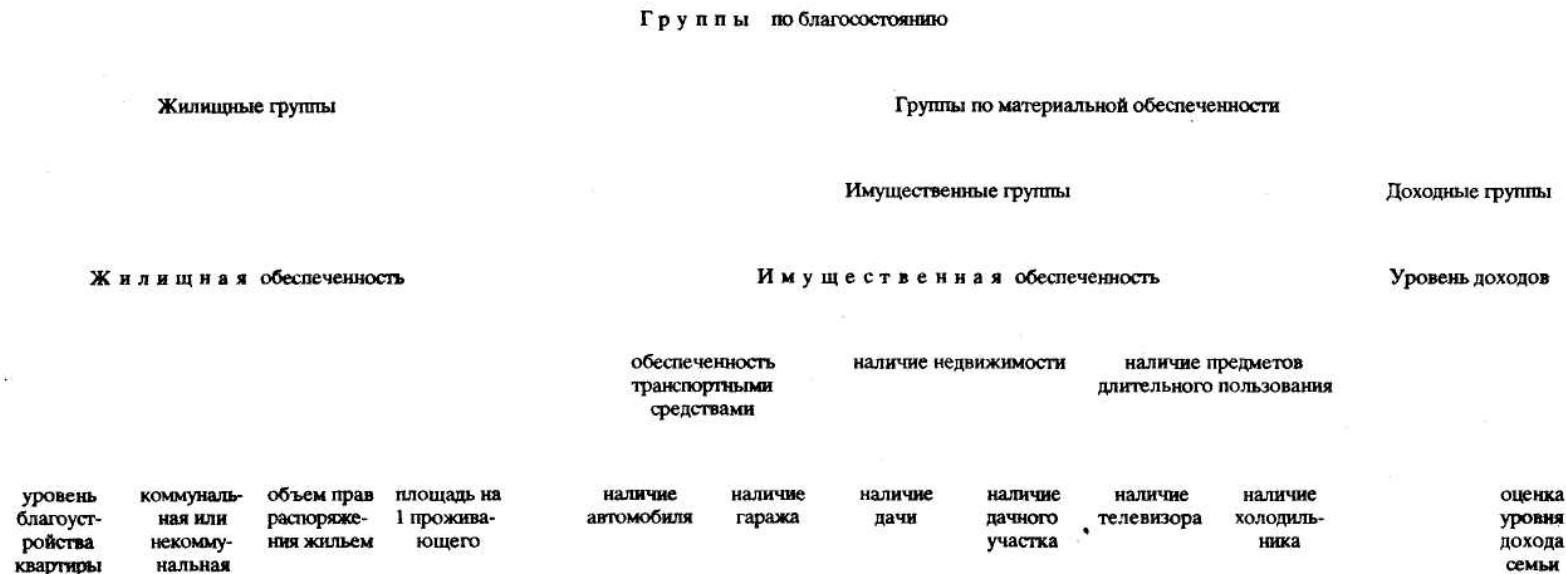


Рис. 3. Схема построения групп по благосостоянию

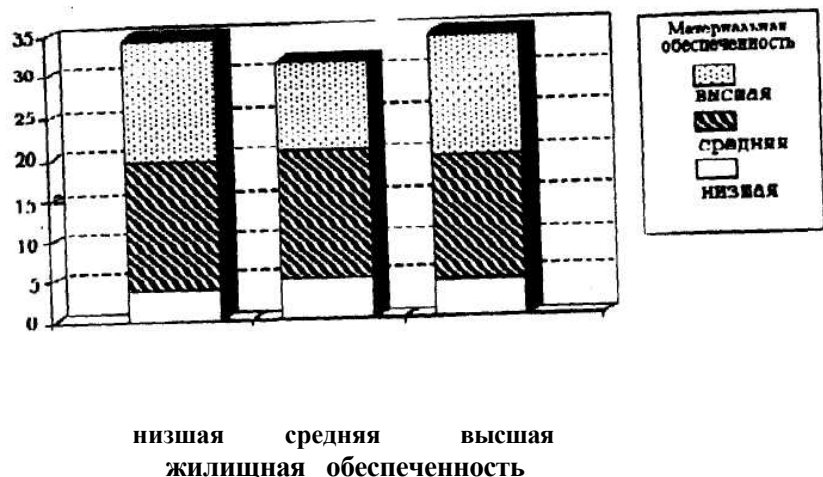


Рис. 4. Распределение семей с различной материальной обеспеченностью жилищными условиями

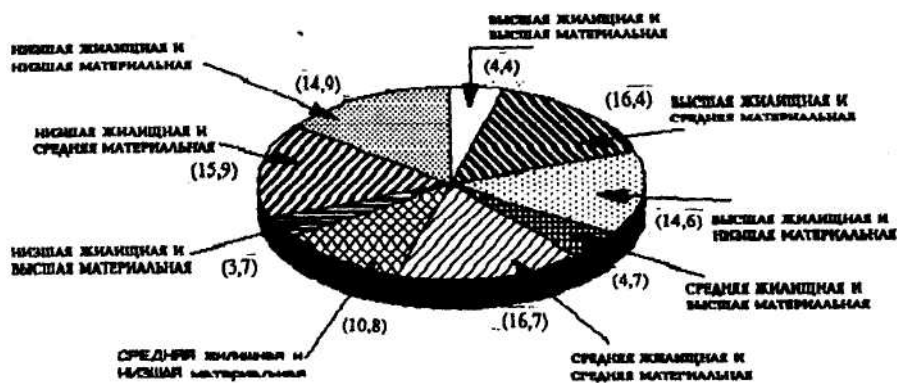


Рис. 5. Структура семей по уровню жилищной и материальной обеспеченности, %

В итоге наиболее адекватным для описания сегодняшней ситуации является распределение населения на девять групп по благосостоянию (рис. 5).

В стабильных рыночных странах уровень жилищной и материальной обеспеченности обычно согласован, т.е. богатые семьи имеют и лучшее жилье, и больший набор качественных предметов длительного пользования. Это является следствием того, что уровень доходов определяет в конечном счете возможности семьи и на рынке жилья, и на рынке предметов длительного пользования. В стабильных странах нерыночного типа, какой являлась Россия до этапа перестройки, уровень жилищной и материальной обеспеченности также были, как правило, согласованы, поскольку и то, и другое являлось следствием положения семьи в социальной иерархии и общим результатом действия единого механизма раздачи жилья, материальных благ, статуса и др. [2].

Рассогласованность этих характеристик, наблюдаемая сегодня, отражает ситуацию переходного периода, при которой прежние формы распределения благ уже практически не работают, а новые, рыночного типа, не сформированы. Распределение семей по уровню обеспеченности жильем, когда объем нового строительства мал, бесплатная раздача фактически прекратилась, а жилищный рынок только начал складываться, в большей мере отражает ситуацию прежних лет и меняется очень инерционно. В то же время уровень доходов и имущественное положение являются прямым следствием самостоятельного экономического поведения семьи; их изменение отражает ломку прежней структуры занятости и источников доходов и быстрое формирование новой. Поэтому распределение семей по уровню доходов и имуществу показывает быстро меняющуюся ситуацию.

Другими словами, жилищная обеспеченность сложилась сегодня одним способом и меняется пока мало, а уровень доходов и материальной обеспеченности определяется иными способами и меняется относительно быстро. Поэтому мы имеем такую сложную, из девяти групп, структуру населения по благосостоянию, отражающую ситуацию переходного периода.

Особенности сочетания характеристик в каждой из групп определяют особенности их поведения на складывающемся рынке жилья и жилищных услуг, и эффективность новой жилищной политики будет в значительной мере зависеть от того, насколько будут учитываться эти различия.

Выделенные группы семей, или жилищно-материальные группы, характеристики которых представлены в табл. 2, упорядочены по оси благосостояния следующим образом.

На «самом верху» располагается малочисленная группа (4,4%) семей, которые можно охарактеризовать как самых богатых. Из каждых трех семей две имеют по два холодильника (как правило, один из них импортный) и столько же телевизоров. Каждая вторая семья имеет автомашину и капитальный гараж, 80% — дачу с участком. Уровень доходов — самый высокий по группам. Количество комнат в квартире обычно больше, чем количество проживающих. По-видимому, в этой группе сконцентрированы представители бывшей номенклатуры, которые сохранили прекрасные жилищные и имущественные условия и в то же время смогли в новой экономической ситуации либо сохранить прежние высокооплачиваемые государственные должности, либо занять доходные места в предпринимательских структурах.

Примыкающая к ним группа (4,7%) — это семьи, также имеющие высший уровень материального благосостояния, но со средними жилищными условиями. Как правило, это представители прежнего, доперестроенного советского «среднего класса», получившие жилье в соответствии с принятыми нормами (приблизительно 10 м² на проживающего), накопившие за долгие годы значительное имущество и хорошо устроенные в настоящее время в преуспевающих структурах. Это, по-видимому, в основном, наиболее образованные, опытные и высококвалифицированные работники в зрелом трудоспособном возрасте.

В третьей группе (3,7%) с высшим уровнем материальной обеспеченности, но низшей жилищной обеспеченностью представлены в основном молодые семьи, которые не успели получить жилье при прежней системе, а при новой, даже уже имея очень высокий доход, еще не успели его приобрести. Чаще это молодые предприниматели, создавшие собственные фирмы и фактически потерявшие доступ к распределяемой площади. Свое жилье они обычно арендуют. Эта группа при складывающемся жилищном рынке предъявит наибольший спрос и, скорее всего, пополнит первую из названных групп.

Следующие три группы характеризуются средним уровнем материального благосостояния. Они, как правило, имеют стандартный для российской семьи набор предметов длительного пользования, а из более дорогих и престижных благ — либо дачу, либо автомашину, но не то и другое вместе, как это часто было в трех вышеназванных группах.

Одна из этих групп — четвертая в общем списке и характеризующаяся высшей жилищной обеспеченностью (15,4%), представляет собой сколок верхней части предыдущей социальной структуры общества, семьи которой, в отличие от первой из названных групп, не имеют, в силу возраста или квалификации, возможностей получения высоких доходов.

Следующая, пятая группа (15,7%) — срединная, в которой средний уровень жилищной обеспеченности сочетается со средним материальным благосостоянием. Это та часть советского «среднего класса», которая и сейчас сумела не ухудшить своего положения (ИТР — рядовые работники, служащие, руководители низшего управленческого звена, в том числе работающие пенсионеры).

Распределение жилищно-материальных групп

Характеристики	Наименование групп по обеспеченности									Среднее значение по массиву семей
	высшая жилищная и высшая материальная	средняя жилищная и высшая материальная	низшая жилищная и высшая материальная	высшая жилищная и средняя материальная	средняя жилищная передняя материальная	низшая жилищная и средняя материальная	высшая жилищная и низшая материальная	средняя жилищная и низшая материальная	низшая жилищная и низшая материальная	
1. Доля группы в общем числе семей, %	4,40	4,70	3,70	15,40	15,70	15,90	14,60	10,80	14,90	X
2. Холодильников в семье, шт.	1,64	1,64	1,64	1,37	1,37	1,37	1,21	1,21	1,21	1,34
3. Телевизоров в семье, шт.	1,57	1,59	1,53	1,33	1,47	1,38	1,10	1,11	1,15	1,31
4. Автомобилей на семью, ед.	0,50	0,50	0,60	0,30	0,30	0,20	0,06	0,09	0,05	0,20
5. Гаражей на семью, ед.	0,50	0,50	0,50	0,30	0,30	0,20	0,08	0,10	0,06	0,20
6. Дачных участков на семью, ед.	0,80	0,70	0,70	0,50	0,50	0,40	0,20	0,25	0,15	0,40
7. Дачных домов на семью, ед.	0,80	0,70	0,60	0,50	0,50	0,30	0,20	0,15	0,09	0,34
8. Самооценка уровня доходов семьи (в % по группе) высокий	15,00	14,00	12,00	0,00	0,00	1,00	0,00	0,00	0,00	2,00
средний	85,00	86,00	88,00	39,00	42,00	42,00	14,00	21,00	18,00	37,00
ниже среднего	0	0	0	58,00	52,00	54,00	19,00	22,00	23,00	34,00
низкий	0	0	0	3,00	6,00	3,00	67,00	57,00	59,00	27,00
9. Жилищная собственность в м ²	17,10	10,10	8,00	17,10	10,10	8,00	17,10	10,10	8,00	11,80

Группа, характеризующаяся средней материальной и низкой жилищной обеспеченностью (15,9%) — это в основном семьи немолодых рядовых рабочих, имеющие средний достаток, либо молодые ИТР, так и не успевшие, в отличие от своих старших коллег из предыдущей группы, получить жилье.

Три других группы одинаково характеризуются низшим уровнем материальной обеспеченности. Они, как правило, имеют один холодильник простейшей модели, черно-белый старый отечественный телевизор, не имеют машин, дач и гаражей. Но 21% из них владеет дачным участком (огородом). Поэтому, хотя эти семьи и занимают низшую ступеньку в иерархии благосостояния, их нельзя назвать бедными, не имеющими средств к существованию и т.п.

Седьмую группу (14,6%) с высшей жилищной, но низшей материальной обеспеченностью образуют, как правило, неработающие пенсионеры, не имеющие детей или проживающие отдельно от них. В свое время жилье, видимо, было получено на большее число членов семьи, но сейчас в большой квартире осталась бездетная неработающая семейная пара, либо одинокая пенсионерка. В то же время высокий уровень жилищной обеспеченности данной группы семей, в условиях постоянного роста цен на недвижимость, делает ее потенциально защищенной и способной даже перейти в группы с более высоким уровнем благосостояния, если они продадут свое жилье и сменят его на меньшее.

Восьмая группа (10,8%) характеризуется средней жилищной обеспеченностью. Поскольку уровень их доходов и благосостояния очень низкий, а тех «жилищных накоплений», которые имеют, например, семьи предыдущей группы, у них нет, они оказываются менее защищенными от неблагоприятных последствий экономической конъюнктуры. «Социальный портрет» этой группы близок к «портрету» седьмой.

Самая проблемная группа (14,9%) — это семьи с низшей жилищной и низшей материальной обеспеченностью. Они объединяют семьи инвалидов, многодетные семьи, семьи, в которых есть неработающие — молодые матери, или неполные семьи (семьи с одним родителем). Они не успели получить жилье даже в соответствии с прежними нормами и имеют среднюю по группе обеспеченность на уровне менее 8 м² на одного проживающего.

Особенности сочетания характеристик в каждой из групп определяют особенности их поведения в процессе приватизации.

Какие группы приватизируют жилье?

На рис. 6 показано, что доля приватизировавших (и собирающихся приватизировать) свои квартиры определяется уровнем не только жилищной, но и материальной обеспеченности. Действительно, в лучшем жилищном классе уровень приватизации жилья в группе с высокой материальной обеспеченностью составляет 82,6%, а с теми же жилищными условиями, но низшим уровнем благосостояния — 59,7%. Также и в других группах.

Хотя Указом Президента России условия содержания и эксплуатации приватизированного и государственного жилья в 1993—1994 гг. сохраняются одинаковыми, тем не менее, введение налога на недвижимость и необходимость в дальнейшем содержать приватизированные квартиры за счет семейного бюджета сдерживают темпы приватизации даже хорошего жилья, особенно для малообеспеченного населения.

Таким образом, хорошие жилищные условия семьи являются необходимым, но недостаточным условием того, чтобы семья приватизировала квартиру. Для этого она должна также иметь достаточный уровень доходов.

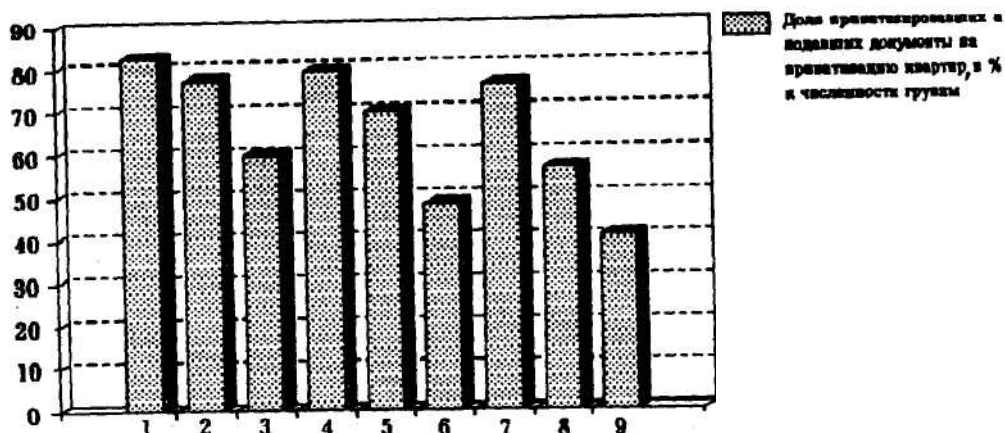


Рис. 6. Уровень приватизации жилья в разных жилищно-материальных группах: 1 — высшая жилищная и высшая материальная обеспеченность; 2 — высшая жилищная и средняя материальная обеспеченность; 3 — высшая жилищная и низшая материальная обеспеченность; 4 — средняя жилищная и высшая материальная обеспеченность; 5 — средняя жилищная и средняя материальная обеспеченность; 6 — средняя жилищная и низшая материальная обеспеченность; 7 — низшая жилищная и высшая материальная обеспеченность; 8 — низшая жилищная и средняя материальная обеспеченность; 9 — низшая жилищная и низшая материальная обеспеченность

Жилищный «приватизационный потенциал» российского общества

Под приватизационным потенциалом понимается возможность и заинтересованность населения приватизировать при заданных условиях свое жилье.

По нашим оценкам, в крупных городах «приватизационный потенциал» обеспечит оформление в частное владение не более половины всего муниципального жилья. Значительная часть населения, у которой либо недостаточно хорошее жилье, либо недостаточные доходы, не будет заинтересована в приобретении занимаемых ими квартир в собственность. Этот вывод коррелирует с ответами респондентов на вопрос о том, соответствует ли занимаемая квартира семье: примерно половина (47,1%) ответивших считают, что не соответствует.

Заключение об ограниченных пределах приватизации государственного жилья делают и западные исследователи. На основании проведенных в Москве наблюдений П. Баррос (Нидерланды) и Р. Страйк (США) отмечают: «В действительности весьма вероятно, что значительная часть, возможно, более половины жилищного фонда не будет приватизирована». В качестве ограничений они называют величину расходов по содержанию жилья, которые будут вынуждены нести нынешние квартиросъемщики, необходимость самостоятельного капитального ремонта, размеры предполагаемого налога на собственность [3].

Помимо экономических факторов, ограничением процесса приватизации, как можно судить по результатам проведенного исследования, являются и социально-психологические установки большинства населения, ориентированные на обязательность выполнения государством задач по содержанию жилья, заработанного гражданами в ходе работы на это государство.

Известно, что даже в странах с развитой рыночной инфраструктурой и относительно устойчивым состоянием жилищного рынка, ни активная правительственная политика, ни льготное кредитование населения с целью приобретения им в собственность занимаемого муниципального жилья не позволили продать более 30% муниципального жилья, как это было, например, в Англии в 1979—1985 гг. [4].

Другими словами, если, как и прежде, приватизация жилья будет осуществляться на добровольной основе (а не принудительно, как это было сделано, например, на

Кубе), то процесс этот будет чрезвычайно длительным, что затруднит организацию обслуживания жилья, внедрение практики кондоминиумов и др.

Помимо ограничений процесса приватизации жилья, определяемых жилищно-материальными и поведенческими характеристиками населения, ограничивающим фактором выступают характер и направленность преобразований, проводимых в жилищной сфере в целом. Предварительно можно констатировать, что в организации обслуживания жилого фонда городов, механизме финансирования содержания жилья квартирной плате не произошло существенных изменений, которые бы серьезно воздействовали на темпы приватизации.

«Мозаичность жилищной собственности» в домах как следствие процесса приватизации

Уже сейчас можно видеть, что обследованные дома неоднородны по уровню приватизации квартир. Наивысшая доля приватизации в доме — 42%, наименьшая — 14%. Есть также два дома, в которых не приватизировано ни одной квартиры (рис 7)

Прогноз развития процессов приватизации в муниципальном жилом фонде может быть сделан на основе выявленной взаимосвязи приватизационного поведения и принадлежности семьи к той или иной жилищно-материальной группе. Выявлено что дома муниципального жилого фонда заселены очень неоднородно. Например в обследованном массиве в 7 из 33 домов равномерно представлены все 9 жилищно-материальных групп. В одном доме — трехэтажном, «сталинской» постройки (1954) после капитального ремонта, где всего проживает 29 семей, более половины составляют самые обеспеченные по нашей классификации семьи. В то же время в двух домах постройки 1930-х годов, в которых до сих пор не было ремонта, 91% и 78% всех проживающих соответственно составляют семьи из двух низших групп. Остальные 23 дома характеризуются очень смешанным составом семей, когда в разных пропорциях представлены каждая из групп. Другими словами, примерно 1% всех семей — это самые обеспеченные, с наилучшими жилищными условиями семьи проживающие в хороших домах, 4% — самые бедные семьи, живущие в самых плохих домах, а основная масса — 95% — разные семьи в разном жилье.

Данные проведенного обследования подтверждают общие наблюдения закономерностей расселения жилищно-материальных групп в жилом фонде города. Они заключаются в том, что только для элитарных и беднейших групп населения (доли которых малы) существует соответствие между уровнем благосостояния и качеством занимаемого жилья, и места их проживания достаточно компактны. Основная же масса населения, независимо от уровня благосостояния семьи, расселена достаточно неоднородно, т.е. в разных по качеству домах.

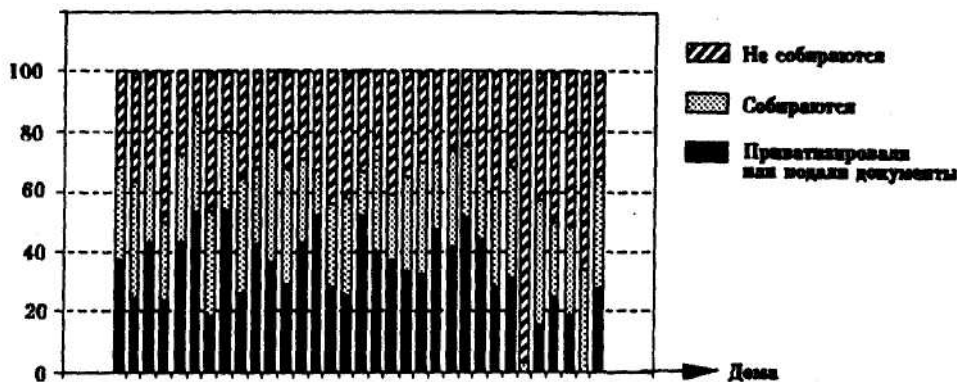


Рис. 7. Уровень приватизации квартир в домах

Прогноз состоит в том, что доля «чистых» типов домов, в основном приватизированных жильцами или в основном неприватизированных (муниципальных), будет очень низкой. Более того, тенденция развития процесса приватизации, с учетом исчерпания «приватизационного потенциала» выразится именно в формировании смешанных по типу собственности домов.

* * *

Полученные в ходе исследования начала 1993 г. выводы в значительной мере подтвердились и продолжают подтверждаться сегодняшней социальной практикой. Это означает необходимость выявления глубинных оснований замеченных тенденций, дальнейшей работы по определению сущности социально-экономической системы современной России, модифицирующей и направляющей ход проводимых преобразований зачастую в иные русла, чем предполагалось политиками и реформаторами. Приватизация жилья, замышлявшаяся как начало создания рынка жилья в России, также трансформируется иначе. Но это требует уже следующих исследований и новых методологических концепций.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бессонова О.Э. К вопросу о квартирной плате в СССР (на примере Новосибирска) // Изв. СО АН СССР. 1985. Вып. 1. № 1. С. 59.
2. Бессонова О.Э. Жилье: рынок и раздача. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1993. 215 с.
3. Баррос П., Страйк Р. Сравнение реформ жилищного сектора в России и странах Восточной Европы // Вопр. экономики. 1993. № 7. С. 22.
4. Forrest R., Murie A. Selling the Welfare State: The privatisation of Public Housing. London & New York, 1988. P. 119.