АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ

Оценка инвестиционных возможностей сотрудников уголовно-исполнительной системы на региональном рынке жилья

А.А. КОЛЬЕВ – доцент кафедры экономики и управления ВИПЭ ФСИН России, кандидат экономических наук

Статья посвящена исследованию проблем обеспечения жильем служащих в пенитенциарной системе. Предметом выступает инвестиционный потенциал сотрудников УИС на жилищном рынке Вологодской области.

Ключевые слова: правовые основы обеспечения жильем сотрудников УИС; направления улучшения жилищных условий; оценка инвестиционных возможностей сотрудников УИС; продолжительность накопительного периода для приобретения жилья на первичном и вторичном рынке.

В условиях реформирования УИС одной из приоритетных задач является совершенствование системы социальной защиты ее сотрудников. Это отметил Президент Российской Федерации Д.А. Медведев в своем вступительном слове на заседании Президиума Госсовета «О состоянии уголовно-исполнительной системы», прошедшем 11 февраля 2009 г. в г. Вологде.

Ключевым направлением социальной защиты сотрудников пенитенциарной системы выступает решение жилищного вопроса. Обеспечение жильем сотрудников органов и учреждений уголовно-исполнительной системы, пенсионеров УИС и членов их семей на протяжении длительного периода времени представляет острейшую социальную проблему. Успехи и недостатки в деле обустройства достойной жизни десятков тысяч сотрудников прямо влияют на состояние дел в системе, качество выполнения личным составом стоящих перед ним задач. Отсутствие жилья, а также ясных перспектив решения жилищной проблемы оказывает существенное дестабилизирующее воздействие на морально-психологическое состояние служащих, их способность сосредоточиться на выполнении своих служебных обязанностей, отношения в семьях.

В течение продолжительного времени обстановка в рассматриваемой сфере по ряду объективных причин оставалась стабильно напряженной. В недалеком прошлом уровень бюджетного финансирования уголовно-исполнительной системы на развитие социальной сферы был крайне низким и не превышал 10–15% от потребности[1]. К сожалению, и сейчас, даже несмотря на предпринимаемые меры, ситуация улучшается крайне медленно.

Обеспечение жильем сотрудников УИС и членов их семей, признанных в установленном порядке нуждающимися в получении жилых помещений или улучшении жилищных условий по месту службы, осуществляется в настоящее время по следующим направлениям:

1. Приобретение жилья за счет государственных жилищных сертификатов по подпрограмме «Выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством» федеральной целевой программы «Жилище» на 2002–2010 гг.

2. Оказание безвозмездной финансовой помощи на строительство и приобретение жилья в соответствии с Приказом Минюста России от 29.11.2002 г. № 322 «О порядке оказания безвозмездной финансовой помощи членам жилищно-строительных (жилищных) кооперативов и индивидуальным застройщикам».

3. Осуществление ФСИН России функций государственного заказчика по жилищному строительству[2].

Следует отметить, что приведенный перечень путей решения жилищной проблемы сотрудников УИС не является исчерпывающим, ввиду дефицита бюджетных средств он носит ограниченный характер. В последнее время все активнее выдвигаются и обсуждаются различные новаторские предложения по изменению форм и порядка обеспечения данной категории граждан жильем. В средствах массовой информации все чаще предлагаются три перспективных направления решения жилищной проблемы со-

трудников УИС, военнослужащих, сотрудников ОВД и приравненных к ним граждан:

– ипотечное кредитование;

– ведение накопительной системы жилья;

– предоставление служебного жилья[3].

Выяснение сущности и особенностей ипотечного кредитования требует проведения дальнейших научных изысканий. Предоставление служебного жилья как способ решения квартирного вопроса сотрудников ограничено возможностями соответствующих ведомств и министерств. В силу этого наиболее активно пропагандируется идея о введении различных схем так называемой накопительной системы жилья.

Предполагается, что при ее применении с момента начала службы для каждого сотрудника, военнослужащего будет открываться специальный накопительный счет, на который федеральным органом исполнительной власти, в котором предусмотрено прохождение службы, регулярно будут перечисляться определенные суммы. Прогнозируется, что скопившаяся таким образом сумма, размер которой будет зависеть от выслуги лет и отношения к исполнению служебных обязанностей, будет достаточной для приобретения жилья. Действие накопительной системы жилья первоначально предполагается распространить на служащих, заключивших первые контракты после 1 января 2004 г. Таким сотрудникам на весь период прохождения службы в соответствии с законодательством будут предоставляться служебные жилые помещения.

По мнению экспертов, активное внедрение накопительной системы жилья позволит решить жилищную проблему военнослужащих через 10–15 лет[4]. Однако даже весьма ориентировочные подсчеты не подтверждают этот оптимистический прогноз. В частности, к 2015 г. планируется обеспечить жильем с использованием накопительной системы только около 20 тыс. офицеров, что составляет весьма скромную часть от общего числа нуждающихся. Очевидны и другие недостатки накопительной системы жилья. Так, отсутствие необходимого финансирования федеральной целевой программы «Государственные жилищные сертификаты» позволяет допустить возможность дефицита денежных средств и на реализацию накопительной системы жилья.

Таким образом, вопросы обеспечения мер по реализации права военнослужащих и сотрудников УИС на жилье, в том числе и по внедрению накопительной системы жилья и других новых форм, требуют тщательной проработки, правовой регламентации, определения достаточных и конкретных источников финансирования соответствующих программ.

В условиях дефицита государственных средств большинству сотрудников УИС придется решать жилищную проблему самостоятельно. В сложившихся условиях актуальной становится оценка их собственных инвестиционных возможностей с помощью расчета продолжительности периода накопления денежных средств, необходимых для приобретения жилья:

$$Тс = \frac{1}{Кдс} = \frac{C \times S}{Д \times N},$$

где Тс – продолжительность накопительного периода, лет;

Кдс – коэффициент доступности жилья;

С – средняя стоимость 1 м^2 жилья, руб.;

S – площадь условной квартиры, м^2;

Д – среднедушевой доход семьи, руб./чел. в год;

N – число человек в семье[5].

Следует отметить, что искомый коэффициент является условным, поскольку учитывает все совокупные доходы семьи без вычета потребительских расходов. Следовательно, период накопления денежных средств, необходимых для приобретения жилья, за вычетом минимальных потребительских расходов определяется по формуле:

$$Тр = \frac{1}{Кдр} = \frac{C \times S}{(Д - Р) \times N},$$

где Тр – продолжительность накопительного периода без учета минимальных потребительских расходов, лет;

Р – минимальные среднедушевые расходы семьи, руб./чел. в год[6].

Приведенные ниже расчеты выполнены на основе статистических данных по области для условной семьи сотрудников из двух трудоспособных человек и ребенка.

Таблица

Расчет возможностей средней вологодской семьи сотрудников, состоящей из двух трудоспособных человек и ребенка, по накоплению средств для приобретения типового жилья в 2009 г.

Показатели	Квартира			
	Однокомнатная	Двухкомнатная	Трехкомнатная	Четырехкомнатная
Располагаемый средний семейный годовой доход, руб.[7]	159 408	159 408	159 408	159 408
Средняя стоимость 1 м^2 типового жилья, руб. - первичный рынок	35 877	35 877	35 877	35 877
- вторичный рынок	38 763	38 763	38 763	38 763
Средняя площадь квартиры, м^2	35,3	46,8	59,3	79,2
Средняя стоимость типового жилья, руб. - первичный рынок	1 266 458	1 679 044	2 127 506	2 841 458
- вторичный рынок	1 368 334	1 814 108	2 298 646	3 070 030

Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья, лет - первичный рынок	7,9	10,5	13,3	17,8
- вторичный рынок	8,6	11,4	14,4	19,3
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования средств на накопительном этапе в доходные активы, лет - первичный рынок	6,4	7,9	9,4	11,5
- вторичный рынок	6,8	8,4	10,0	12,1
Доходность финансовых активов, %	8,0	8,0	8,0	8,0
Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом продажи уже имеющегося, лет. При наличии 1-комнатной квартиры: - первичный рынок	-	1,9	4,8	9,2
- вторичный рынок	-	2,8	5,8	10,7
При наличии 2-комнатной квартиры: - первичный рынок	-	-	2,0	6,4
- вторичный рынок	-	-	3,0	7,9
При наличии 3-комнатной квартиры: - первичный рынок	-	-	-	3,4
- вторичный рынок	-	-	-	4,8

Так, согласно расчетам при учете реально располагаемой части доходов семьи за вычетом минимальных потребительских расходов продолжительность накопительного периода для приобретения однокомнатной квартиры составляет на первичном рынке 8 лет, на вторичном – 9 лет.

Вместе с тем реальные инвестиционные возможности населения по накоплению средств для приобретения жилья не ограничиваются соблюдением минимального уровня потребления. Граждане могут вкладывать деньги на накопительном этапе в доходные активы и продавать уже имеющееся жилье. В этой связи нами были выполнены расчеты продолжительности периода накопления необходимой суммы денежных средств для приобретения квартир различной площади с учетом этих обстоятельств.

Продолжительность накопительного периода для приобретения жилья с учетом инвестирования на накопительном этапе средств в доходные активы определяется по следующей формуле:

$$\dot{O} = \log_{(i+1)}\left(\frac{C \times S}{(\ddot{A} - \dot{D}) \times N} \times i + 1\right),$$

где i – годовая доходность финансовых активов (при сложных процентах), i = 8% (соответствует средним реальным процентным ставкам по сберегательным вкладам в рублях для населения, предлагаемых банками в конце 2009 г.)[8].

Произведенные расчеты подтверждают вывод о практической недоступности жилья для основной части сотрудников УИС. Так, для средней вологодской семьи, состоящей из двух трудоспособных человек, имеющей средние доходы, период накопления денежных ресурсов для приобретения новой однокомнатной квартиры составит 6,4 года, а четырехкомнатной – 11,5 лет. Даже при наличии у семьи какого-то жилья, намерение увеличить его размеры может быть реализовано не раннее чем через 2 года.

Следует отметить, что доля семей сотрудников среднего начальствующего состава со средним достатком в общей массе нуждающихся незначительна. А в других сферах деятельности доходы супругов могут быть значительно ниже. Средняя месячная зарплата рядового и младшего начальствующего состава УИС составляет всего 16 947 руб.

Таким образом, оценка инвестиционных возможностей сотрудников УИС на рынке жилья показывает, что, несмотря на некоторое снижение цен в 2009 г. вследствие мирового финансового кризиса, подавляющая часть служащих самостоятельно решить жилищную проблему не может. Выходом из сложившейся ситуации может стать развитие системы ипотечного кредитования либо расширение действия схемы ссудо-сберегательных касс, не получившей пока распространение на практике в силу отсутствия нормативно-правовой базы.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1] См.: Барков В. Каждому сотруднику – достойное жилье // Преступление и наказание. 2003. № 10. С. 2–6.

[2] См.: Заиченко А. Обеспечение жильем сотрудников УИС в условиях действия нового Жилищного кодекса Российской Федерации // Ведомости уголовно-исполнительной системы. 2006. № 9. С. 17–22.

[3] См.: Пчелинцева Л.М. Новые способы решения жилищной проблемы военнослужащих // Жилищное строительство. 2003. № 9. С. 26–27.

[4] См.: Барков В. Каждому сотруднику – достойное жилье. С. 3; Пчелинцева Л.М. Обеспечение жильем военнослужащих // Законность. 2003. № 11. С. 45–47.

[5] См.: Старкова Н.А. Инвестиционный потенциал населения на ярославском рынке жилья // Стратегия бизнеса и социально-экономического развития региона: Сб. ст. Ярославль, 2003.

[6] См.: Пахолков Н.А., Носок С.П. Организация управления строительным комплексом региона. Вологда, 2002.

[7] Из расчета средней месячной зарплаты сотрудников УИС среднего начальствующего состава 22 140 руб. в месяц в Вологодской области на конец 2009 г. и затрат на минимальные потребительские расходы в размере 30% от совокупного семейного дохода.

[8] См.: Пахолков Н.А., Носок С.П. Организация управления строительным комплексом региона.