

УДК 338.45:69(75:8)

DOI [10.17150/2072-0904.2015.6\(2\).17](https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6(2).17)

И. Г. Торгашина

*Байкальский государственный университет экономики и права,  
г. Иркутск, Российская Федерация***ЖИЛИЩНОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В ПЕРИОД КРИЗИСА**

**Аннотация.** Экономические кризисы, ухудшение макроэкономической ситуации и внешние финансовые ограничения, с которыми пришлось столкнуться российским предприятиям в последнее время, ставят перед участниками рынков новые задачи по сохранению своих позиций и деловой активности. В связи с этим особую актуальность приобретают остросоциальные вопросы, касающиеся таких отраслей, как строительство. Одним из приоритетов государства на текущий момент становится поддержание объемов строительного производства в жилищной сфере, поскольку негативные тенденции, связанные со снижением доступности капитала, неизбежно отразятся на социальной доступности жилья. В статье рассматриваются специфика ценообразования в строительной отрасли, а также влияние экономической нестабильности на развитие рынка жилой недвижимости. В частности, обоснованы факторы, определяющие величину спроса и предложения и формирующие инвестиционную политику, проводимую участниками рынка.

**Ключевые слова.** Рынок недвижимости; конкуренция; ресурсы; прибыль; обеспеченность жильем; комплексное решение.

**Информация о статье.** Дата поступления 11 февраля 2015 г.; дата принятия к печати 26 февраля 2015 г.; дата онлайн-размещения 31 марта 2015 г.

I. G. Torgashina

*Baikal State University of Economics and Law,  
Irkutsk, Russian Federation***HOUSING CONSTRUCTION IN THE PERIOD OF CRISIS**

**Abstract.** Economic crises, deterioration of the macroeconomic situation and external financial constraints, Russian companies had to face recently, have put before the market's participants new challenges of retaining their positions and business activity. In that context, full blown is emerged due to vulnerable social issues referring to such industries as construction. One of the current governmental priorities is supporting the volume of construction in the housing sphere, as the negative tendencies related with decrease of assets availability will inevitably impact on social access of housing. The article considers the price discovery specificity in the construction sector, as well the influence of economic instability on developing the residential real estate market. In particular, it substantiates the factors determining the amount of demand and supply and forming the investment policy pursued by the market participants.

**Keywords.** Real estate market; competition; resources; profit; housing provision rate; comprehensive solution.

**Article info.** Received February 11, 2015; accepted February 26, 2015; available online March 31, 2015.

Ухудшение экономической обстановки в России в значительной мере отразилось на всех сферах деятельности российских предприятий. Стремительное снижение цен на энергоресурсы, доходы от реализации которых составляют основу доходной части бюджета, а также введение экономических санкций из-за осложнения внешнеполитической ситуации вызвали

значительное снижение курса рубля относительно иностранных валют, а затем увеличение инфляции и замедление роста реальных доходов населения. В первый месяц 2015 г. инфляция достигла максимального значения за последние 16 лет и составила 3,9 %. Иностранные компании, ведущие бизнес в России, зафиксировали снижение прибыли, а часть из них сообщила о выводе капиталов из России, который, по оценке Минэкономразвития, в ближайший год может превысить 100 млрд дол. Таким образом, слабый рубль и высокая инфляция снижают инвестиции и серьезно сказываются на потребительских настроениях россиян.

Кроме указанных факторов, нестабильная экономическая ситуация в стране, вероятно, связана с предыдущим кризисом. По мнению вице-премьера правительства РФ Игоря Шувалова, Россия так и не вышла из кризиса 2008–2009 гг., а политические причины лишь усугубили структурный кризис экономики. В результате введения санкций российские компании оказались отрезаны от западных финансовых рынков, что существенно ограничило их возможности по привлечению капитала в намеченные проекты. Кроме того, возникла угроза невыплаты внешних долгов, что стало поводом для обращения ряда компаний за помощью государства.

Анализируя опыт прошлого кризиса, можно сделать вывод, что сложившаяся ситуация существенно повлияет на предприятия строительной отрасли и сферу недвижимости в целом. Поскольку жилищное строительство является в значительной мере социально ориентированным, замирание рынка недвижимости в кризисные периоды может оказать негативное влияние на решение поставленных государством задач по обеспечению граждан доступным жильем и перспективы социально-экономического развития страны в целом в более поздние периоды, после начала роста экономики [7; 9; 10]. Поэтому рынок жилой недвижимости уже на текущей стадии кризиса нуждается в стимуляции со стороны инвесторов, федеральных и региональных органов власти.

Ввиду острой социальной значимости строительной продукции часто упускается из виду, что предприятия отрасли действуют на общих рыночных принципах, и, соответственно, при формировании цены реализации жилья, несмотря на всю специфику, действуют общие экономические законы. Для выявления особенностей ценообразования в строительной отрасли рассмотрим рыночные механизмы, под воздействием которых оно складывается.

Классический механизм функционирования рынка предполагает разделение экономических субъектов на две группы согласно их функциям — покупатели и продавцы. К покупателям относятся потребители, которые приобретают товары и услуги, к продавцам — фирмы, реализующие товары и услуги, трудящиеся, продающие свою рабочую силу, и владельцы ресурсов, которые сдают их в аренду или продают. В результате взаимодействия покупателей и продавцов возникает возможность сбыта и приобретения товаров и услуг [6].

Выбор потребителей, основанный на их предпочтениях и бюджетных ограничениях, формирует спрос на рынке. В свою очередь продавцы обеспечивают предложение, исходя из собственных затрат и производственных возможностей.

Таким образом, взаимодействие спроса и предложения ведет к установлению равновесной цены, которую конкуренция уравнивает со стоимостью. Иными словами, если равновесная цена товара (услуги) выше стоимости, то конкуренция производителей приводит к падению цены, а если ниже стоимости — конкуренция покупателей вызовет рост цены. Соответственно, равновесная цена может рассматриваться как способ измерения стоимости конкурентным рынком [11].

Определяя покупателей на рынке жилой недвижимости, следует выделить следующие цели приобретения объектов:

- проживание;
- вложение средств с целью извлечения прибыли или сохранения сбережений.

В соответствии с данными целями можно определить группы, присутствующие на рынке. В первую очередь это покупатели, стремящиеся удовлетворить свои базовые потребности в жилье. В настоящий момент большинство представителей данной группы приобретают жилье по договорам долевого участия и ипотечным программам. Чаще всего объекты, приобретенные этой группой покупателей, уходят с рынка жилой недвижимости на продолжительный срок [2].

Поскольку жилье является социально значимым «ресурсом», реальный спрос в этой сфере намного превышает платежеспособный спрос. Отчасти данная проблема решается государством путем реализации различных целевых социальных программ («Молодым семьям — доступное жилье» и т. д.) [3], однако эти меры не сказываются на формировании цены, поскольку таким образом удовлетворяется в основном неплатежеспособный спрос.

Вторая группа покупателей — это инвесторы, вкладывающие свободные средства в высокорентабельную отрасль с целью дальнейшей фиксации своей прибыли путем продажи объекта недвижимости. Зачастую приобретенные объекты сдаются в аренду и впоследствии продаются на вторичном рынке недвижимости. Покупатели этой группы также часто приобретают объекты по договорам долевого строительства.

Поскольку среди дольщиков (основных инвесторов в строительство жилья) велик интерес к «инвестиционному спросу», в настоящее время существует их отдельная (и очень весомая) группа, которая решает не свои жилищные проблемы, а задачи по выгодному размещению свободных денежных средств. Поэтому рост цен на недвижимость служит для них своеобразным сигналом о будущем увеличении прибылей, что делает отрасль более инвестиционно привлекательной. Снижение же цен дает обратный эффект. Таким образом, поскольку привлеченные инвестиции обеспечивают расширение поля производства, а значит, и увеличивают предложение, рост цен способствует развитию строительной отрасли. Особенностью строительной продукции является то, что после реализации она не исчезает с рынка, а расширяет его [2].

Что касается продавцов, ситуация достаточно очевидна — это строительные предприятия, поскольку именно они формируют предложение. Стоит отметить, что в настоящее время складывается соотношение в пользу строительных организаций, которые совмещают функции заказчика и подрядчика (рис. 1) [2].

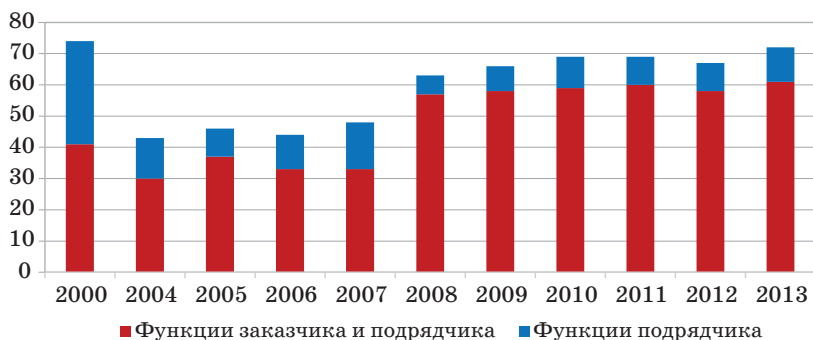


Рис. 1. Распределение строительных предприятий по выполняемым функциям, %

Говоря о вторичном рынке жилой недвижимости, где предложение исходит от домовладельцев, обратим внимание, что они имеют возможность расширять его только в рамках уже имеющегося жилищного фонда, поэтому ситуация в данном сегменте также зависит от деловой активности строительных предприятий. Данное допущение оправдано еще и тем, что часть представленных на вторичном рынке объектов является фактически новым жильем, поскольку приобретается собственником не для проживания, а с целью вложения свободных средств. Таким образом, продавец на вторичном рынке жилой недвижимости часто является по своей сути лишь посредником.

Под воздействием кризисных явлений спрос на продукцию жилищного строительства падает, что влечет за собой снижение цены и рентабельности производства, и, как следствие, снижение интереса инвесторов, обеспечивавших приток инвестиций в строительную сферу. Все это неизбежно приводит к сжатию поля производства всей строительной отрасли.

Строительная отрасль отличается спецификой внешних факторов, влияющих на ее развитие [1]. В частности, необходимы стабильно функционирующие рынки — земли, сбыта продукции и услуг, ценных бумаг, строительно-дорожного машиностроения и многих других сфер деятельности. В свою очередь развитие строительной индустрии также влияет на деятельность большинства отраслей. С одной стороны, обусловленность строительной сферы состоянием других сегментов рынка может ограничивать и затормаживать развитие. С другой же, расширение какой-либо отрасли может послужить мощным толчком для развития строительства.

Предприятие в процессе своего функционирования, под влиянием внешних факторов, постоянно стоит перед выбором: расширить, сохранить на прежнем уровне либо сократить производство. Решение зависит от возможных последствий, как финансовых, так и имиджевых, связанных с принятием решения и сопутствующими рисками.

Помимо прочего, на объемы предложения влияют факторы, ограничивающие производственную деятельность подрядных предприятий (рис. 2).



Рис. 2. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных предприятий, %

В совокупности проблем, препятствующих развитию строительного бизнеса в 1-й квартал 2014 г., предприниматели выделили финансовые ограничения. Так, негативное воздействие размера налогового бремени отметили более трети респондентов (38 %), что, однако, на 8 процентных пунктов меньше, чем годом ранее. Частота упоминания неплатежеспособности заказчиков и высокой стоимости материалов, конструкций и изделий практически не изменилась, на эти факторы указывает четвертая часть всех участников опроса.

Влияние высокой стоимости материалов на производственную деятельность предприятий несколько снизилось. Данное явление в значительной мере обосновано снижением роли себестоимости при формировании рыночной цены. Ценовая зависимость между стоимостью основных строительных материалов и 1 м<sup>2</sup> готового жилья очень опосредована и заметно проявляется только в неэффективных проектах с минимальной рентабельностью. Вместе с тем, влияние стоимости импортных отделочных материалов и оборудования на девелоперские проекты все же присутствует, и дополнительные расходы на основные строительные материалы ложатся на плечи покупателей (рис. 3)<sup>1</sup>.

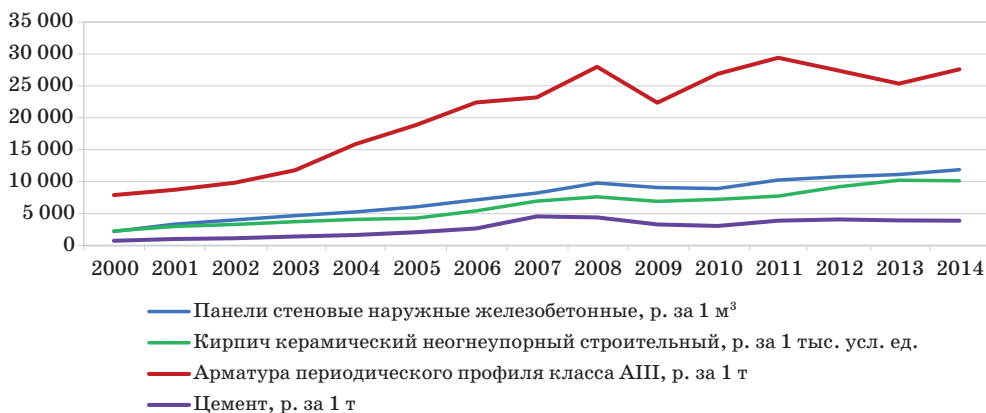


Рис. 3. Цены на строительные материалы

Для предотвращения или, по крайней мере, снижения масштабов роста цен на строительные материалы и комплектующие необходим комплекс мер по импортозамещению, прежде всего за счет развития предпринимательства в промышленности строительных материалов [4; 5; 8; 10].

Важным фактором, тормозящим рост подрядной деятельности, остается снижение объемов новых заказов на строительные услуги со стороны других секторов экономики. Из-за стагнационного развития промышленности и падающих темпов экономического роста в торговле и сфере услуг многие экономические агенты из этих видов деятельности в целях минимизации своих издержек практически остановили расширение производства за счет нового строительства и одновременно замораживают начатое.

В программе обследования к группе спросовых ограничений можно отнести два показателя — «недостаток заказов» и «неплатежеспособность заказчиков», которые в совокупности отмечены почти половиной девелоперов (19 и 27 % соответственно). Актуальной осталась проблема дефицита квалифицированных рабочих, ее влияние ощущал 21 % предпринимателей<sup>2</sup>. В ближайшее время данная проблема может усугубиться в связи со снижением привлека-

<sup>1</sup> URL : [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/tariffs/#).

<sup>2</sup> Факторы, ограничивающие деятельность организаций базовых секторов экономики. М. : НИУ ВШЭ, 2014. 14 с.



тельности российского рынка труда для иностранной рабочей силы, которая во многих регионах является основой строительного производства. Это связано с падением курса российской валюты и, соответственно, снижением доходов иностранных специалистов в долларовом эквиваленте. Данный фактор может оказывать негативное влияние, несмотря на решение правительства не ограничивать долю иностранных работников, занятых в строительстве, и соответствующие предложения Министерства труда и социальной защиты РФ.

Влияние всех обозначенных факторов обостряется в кризисных ситуациях, и, соответственно, усложняются задачи, связанные с эффективным функционированием строительных предприятий, что тормозит развитие строительной отрасли.

Рассмотрим закономерности формирования цены на рынке жилой недвижимости в зависимости от спроса и предложения. Поскольку предложение жилья, в отличие от других товаров, не может быть увеличено в краткосрочном периоде (например, за счет поставок из других регионов или импорта), определяющее значение на цену жилой недвижимости оказывает величина спроса.

Обеспеченность жильем в стране крайне неудовлетворительна, и потребность в строительной продукции в жилищном сегменте существует постоянно, поэтому главным фактором, стимулирующим спрос на жилую недвижимость, является доступность финансовых ресурсов [3]. На текущий момент наиболее значимы следующие инструменты стимулирования спроса на жилую недвижимость:

- ипотечные кредиты;
- жилищные страховые сертификаты;
- денежные доходы населения;
- средства бюджетов всех уровней.

Общее улучшение экономической ситуации в стране, связанное прежде всего с крайне благоприятной конъюнктурой на мировом нефтегазовом рынке и благодаря этому обеспечившее рост доходов во всех секторах экономики, оказало очевидное влияние на повышение спроса на рынке жилья в 2000–2008 гг.

Важнейшим фактором роста спроса и, соответственно, цен стало широкое развитие ипотечного кредитования. Однако при внедрении ипотеки не было учтено, что на первых этапах это объективно ведет к росту цен, и так будет постоянно, если не принимать меры стимулирования к расширению строительного комплекса.

Еще одной составляющей спроса на строительную продукцию является так называемый спекулятивный спрос, который обеспечивают инвесторы, старающиеся максимально эффективно разместить свободный капитал. Инвестируя в недвижимость с целью повышения дохода, они также участвуют в формировании цен на жилье.

Исследуем роль инвесторов в формировании цены жилой недвижимости более подробно. Рост доходов в благоприятные периоды и риски снижения благосостояния во время кризиса ставят перед гражданами задачу сохранения, а по возможности увеличения части свободных денежных средств. Наряду с хранением средств в иностранной валюте инвестирование в жилую недвижимость традиционно считается надежным и выгодным вложением.

Безопасная корзина накоплений включает в себя российский рубль, евро, доллар США и недвижимость. Поскольку на текущий момент курс евро «привязан» к курсу доллара, и колебания курса бивалютной корзины происходят в соответствии с динамикой изменения курса доллара, для выявления взаимосвязи мы будем рассматривать цены на недвижимость и курс доллара. Колебания валютного курса рубля оказывают влияние на поведение участников

рынка жилой недвижимости, что в свою очередь ведет к изменению цен. Эта зависимость подтверждается анализом рынка жилой недвижимости и динамики курса доллара (рис. 4–5)<sup>1</sup>.

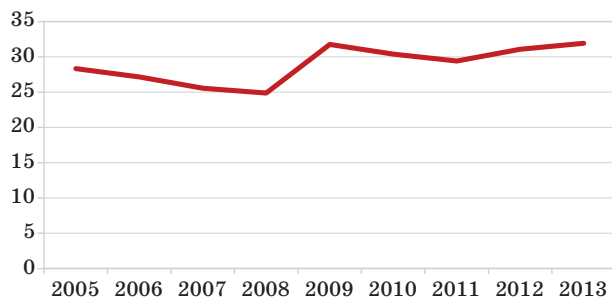


Рис. 4. Динамика среднего курса доллара, р. за 1 дол.

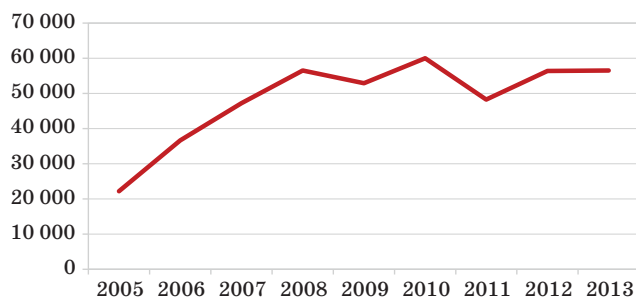


Рис. 5. Динамика средней цены на жилую недвижимость, р. за 1 м²

Корреляционно-регрессионный анализ динамики курса доллара и цен на недвижимость позволил выявить взаимосвязь между данными показателями. Основываясь на полученных результатах анализа, можно сделать вывод, что изменение цен на жилье в период с 2005 по 2008 г. включительно в значительной мере обусловлено изменением курса доллара.

Резкий рост курса доллара в 2009 г. повысил интерес инвесторов к накоплению в наиболее выгодных инструментах и привел к оттоку финансовых ресурсов из инвестиционно-строительного жилищного сектора. Это сопровождалось стремлением инвесторов зафиксировать прибыль на высоких ценах за счет реализации готового жилья, что увеличило предложение и способствовало еще более существенному падению цен.

Начиная с 2009 г. взаимосвязь курса доллара и цен на недвижимость радикально изменилась, т. е. рост курса доллара сопутствует росту цен. В сложившейся в последнее время ситуации, когда курс доллара находится близко к своему пиковому значению, покупка валюты стала менее привлекательной. Вместе с тем, значительное изменение ставок по депозитам в сторону увеличения способствует изменению доли рублевой части корзины накоплений. Однако существующие риски значительного снижения покупательной способности рубля приводят к тому, что население стремится зафиксировать свои сбережения в реальных активах, приобретая в том числе и объекты недвижимости. Эти тенденции приведут, скорее всего, к снижению цен на жилую недвижимость.

В данном случае, рассматривая ситуацию в строительной отрасли, мы имеем дело с одной из модификаций классической модели: рост цен ведет к росту

<sup>1</sup> URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/population/housing/)

спроса, снижение цен — к падению спроса. Данная ситуация сложилась вследствие целого ряда причин [11].

Одна из них заключается в том, что именно «инвесторы» играют решающую роль в «конкуренции потребителей», которая ведет к росту цен на жилую (а также коммерческую в составе жилой) недвижимость. После заключения договора о долевом участии в строительстве инвестор так же, как и собственник-застройщик, заинтересован в дальнейшем росте цен. Большую роль в «конкуренции потребителей» сыграло развитие института ипотеки. Несмотря на то, что именно ипотека была призвана сделать жилье более доступным, эффект оказался прямо противоположным. Очевидно, что чем доступнее ипотека, тем выше спрос на недвижимость, и тем большее число инвесторов готовы отдать большую сумму за возможность приобретения жилья, что вызывает рост цен.

Это не обязательно приводит к увеличению предложения на рынке. Интересы строительного предприятия всегда совпадают с общеэкономическими, а в силу того, что предприятия стараются совмещать функции заказчика и подрядчика, величина их прибыли практически не зависит от сметной стоимости строительства. Кроме того, поскольку рост предложения повлечет за собой снижение цены, строительные предприятия не заинтересованы в новых участниках рынка. Данная ситуация наиболее очевидна на региональных рынках, где небольшие группы крупных строительных предприятий фактически контролируют рынок, используя в том числе административные ресурсы.

Таким образом, можно сделать вывод, что стимулирование спроса, активно предпринимаемое государством, приводит к еще большему росту цен, поскольку строители, выполняющие роль одновременно заказчика и подрядчика, заинтересованы в поддержании равновесия на уровне более высокой цены. Главная задача любого предприятия — получение прибыли, поэтому, пока не исчерпаны возможности повышения массы прибыли за счет повышения нормы, строительные предприятия не заинтересованы в расширении производства, несмотря на социальную значимость продукции.

Задача государства состоит в поддержании привлекательности строительной отрасли с целью сохранения, а в дальнейшем и расширения поля производства.

Одним из вариантов решения существующей проблемы может стать участие государства и муниципалитетов в финансировании строительных проектов на ранних стадиях. Таким образом, с одной стороны, есть возможность увеличения предложения, с другой — получения дополнительного дохода в бюджет.

### Список использованной литературы

1. Асаул А. Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса / А.Н. Асаул. — URL : <http://www.aup.ru/books/m65>.
2. Грушина О. В. Современные механизмы управления затратами строительного предприятия / О. В. Грушина, И. Г. Хомкалова. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2012. — 184 с.
3. Грушина О. В. Формирование механизма обеспечения доступности жилья в РФ в условиях социально-ориентированной рыночной экономики / О. В. Грушина, Г. В. Хомкалов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права) (электронный журнал). — 2013. — № 2. — URL : <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=17271>.
4. Киреенко А. П. Применение программно-целевого метода для государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в регионах Сибирского федерального округа / А. П. Киреенко, Л. В. Санина // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2014. — № 4 (96). — С. 117–132.
5. Основы предпринимательской деятельности / В. И. Самаруха, Д. И. Сачков, Л. В. Гуляева [и др.]. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2011. — 140 с.



6. Пиндайк Р. Микроэкономика / сокр. пер. с англ. Р. Пиндайк, Д. Рубенфельд, науч. ред. В. Т. Борисович, В. М. Полтерович, В. И. Данилов и [др.]. — М. : Экономика, Дело, 1992. — 510 с.

7. Развитие российского общества: социально-экономические и правовые исследования / О. В. Батурина, Т. Г. Бахматова, О. А. Белых [и др.]; под ред. М. А. Винокурова, А. П. Киреевко, С. В. Чупрова. — М. : Наука, 2014. — 622 с.

8. Самаруха В. И. Деятельность малых предприятий в промышленности строительных материалов Байкальского региона / В. И. Самаруха, Г. К. Засыпкин // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2012. — № 4 (84). — С. 79–83.

9. Суходолов А. П. Жилищно-коммунальное хозяйство Иркутской области: состояние и проблемы / А. П. Суходолов // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2010. — № 5 (73). — С. 46–56.

10. Суходолов А. П. Основные положения программы развития промышленности Иркутской области на среднесрочную перспективу / А. П. Суходолов, А. Ф. Манжигеев // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2012. — № 1 (81). — С. 64–67.

11. Фишер С. Экономика : пер. с англ. со 2-го изд. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. — М. : Дело ЛТД, 1993. — 864 с.

## References

1. Asaul A. N. *Fenomen investitsionno-stroitel'nogo kompleksa* [The phenomenon of the investment and construction complex]. Available at: <http://www.aup.ru/books/m65>.

2. Grushina O. V., Khomkalova I. G. *Sovremennye mekhanizmy upravleniya zatratami stroitel'nogo predpriyatiya* [Today's methods of cost management for construction companies]. Irkutsk, Baikal State University of Economics and Law Publ., 2012. 184 p.

3. Grushina O. V., Khomkalov G. V. Providing housing access in the Russian Federation in the context of socially-oriented market economy. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii (Baykalskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i prava) = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy (Baikal State University of Economics and Law)*, 2013, no. 2. Available at: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=17271>. (In Russian).

4. Kireyenko A. P., Sanina L. V. Application of program-targeted method for small and medium business state support in the regions of the Siberian Federal District. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Izvestiya of Irkutsk State Academy of Economics*, 2014, no. 4 (96), pp. 117–132. (In Russian).

5. Samarukha V. I., Sachkov D. I., Gulyaeva L. V. et al. *Osnovy predprinimatel'skoi deyatel'nosti* [Basics of business activity] Irkutsk, Baikal State University of Economics and Law Publ., 2011. 140 p.

6. Pindaik R. *Mikroekonomika* [Microeconomics]. Moscow, Ekonomika Publ., Delo Publ., 1992. 510 p.

7. Baturina O. V. et al. Vinokurov M. A., Kireyenko A. P., Chuprov S. V. (eds). *Razvitie rossiiskogo obshchestva: sotsial'no-ekonomicheskie i pravovye issledovaniya* [The Russian society development: socio-economic and legal research]. Moscow, Nauka Publ., 2014. 622 p.

8. Samarukha V. I., Zasyppkin G. K. Activities of small enterprises in construction material industry of Baikal Region. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Izvestiya of Irkutsk State Academy of Economics*, 2012, no. 4 (84), pp. 79–83. (In Russian).

9. Sukhodolov A. P. Housing and communal services of Irkutsk Oblast: state and problems. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Izvestiya of Irkutsk State Academy of Economics*, 2010, no. 5 (73), pp. 46–56. (In Russian).

10. Sukhodolov A. P., Manzhigeev A. F. Principal provisions of mid-term industry development programme of Irkutsk region. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii = Izvestiya of Irkutsk State Academy of Economics*, 2012, no. 1 (81), pp. 64–67.

11. Fisher S., Dornbush R., Shmalenzi R. *Ekonomika* [Economics]. Moscow, Delo LTD Publ., 1993. 864 p.

**Информация об авторе**

Торгашина Ирина Геннадьевна — кандидат экономических наук, доцент, кафедре экономики и управления инвестициями и недвижимостью, Байкальский государственный университет экономики и права, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: hig06@mail.ru.

**Библиографическое описание статьи**

Торгашина И. Г. Жилищное строительство в период кризиса / И. Г. Торгашина // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). — 2015. — Т. 6, № 2. — URL: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=20029>. — DOI: [10.17150/2072-0904.2015.6\(2\).17](https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6(2).17).

**Author**

*Irina G. Torgashina* — PhD in Economics, Associate Professor, Chair of Economics and Investment and Property Management, Baikal State University of Economics and Law, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation; e-mail hig06@mail.ru.

**Reference to article**

Torgashina I. G. Housing construction in the period of crisis. *Izvestiya Irkutskoy gosudarstvennoy ekonomicheskoy akademii (Baykalskiy gosudarstvennyy universitet ekonomiki i prava)* = *Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy (Baikal State University of Economics and Law)*, 2015, vol. 6, no. 2. Available at: <http://eizvestia.isea.ru/reader/article.aspx?id=20029>. DOI: [10.17150/2072-0904.2015.6\(2\).17](https://doi.org/10.17150/2072-0904.2015.6(2).17). (In Russian).