



И снова о среднем классе...



Возможности использования частного потребителя для производителей и торговцев строительными материалами

К чему столько внимания?



- лучшими потребителями можно считать богатых людей, представителей высшего класса, поскольку они в состоянии приобретать практически все. Однако этот слой населения в любой стране довольно узок, и не может приобретать все то, что предлагает современный рынок, ориентирующийся на массовое потребление).
- становятся значимыми более широкие слои, из которых наиболее привлекательным является именно «средний класс», в виду его платежеспособности и более высокой культуры потребления.
- «Средний класс» является наиболее интересной для маркетинга категорией населения, поскольку именно он выступает как **наиболее активный потребитель**.

Средний класс с точки зрения маркетолога



- основной критерий отнесения субъекта потребления к среднему классу для маркетолога – связка «**материальная обеспеченность (благосостояние) - благосостояния – возможности избыточного потребления**», с учетом того, что эта материальная обеспеченность влияет на тот или иной уровень потребления разных благ (недостаточный-достаточный-избыточный).).
- под благосостоянием следует понимать комплекс «**владение определенной собственностью + наличие постоянного дохода, обеспечивающего достаточный уровень потребления**».

К среднему классу можно отнести лиц, которые:



- **владеют хотя бы минимальным набором собственности, обеспечивающей комфортную жизнь** (как эта комфортная жизнь понимается в конкретном обществе). Т.е. для нашего общества это владение жильем (квартирой или домом, причем в хорошем состоянии, в достаточных объемах, и имеющих соответствующие удобства – горячее и холодное водоснабжение, канализация, отопление, электричество), набором качественной бытовой техники (телевизор, холодильник, стиральная машина, пылесос, утюг, микроволновая печь). Владение данными предметами собственности является скорее следствием принадлежности к среднему классу, чем основанием для причисления к нему.
- имеют **денежный дохода**, позволяющий обеспечивать **не только минимальное выживание** (еду, одежда и содержание жилья), но и **потребление вещей и услуг, не являющихся предметом первой необходимости** (хотя и в ограниченных масштабах, поскольку люди не имеющие таких ограничений относятся уже к богатым).

Т.е. по соотношению доход/потребление можно провести следующее разделение:

- 1) нищие, или в терминологии западной науки «underclass» (люди, которым не хватает на самое необходимое, на то, без чего невозможно элементарное физическое выживание);
- 2) бедные, или нижний класс (те, кому хватает на самое необходимое, но не более);
- 3) зажиточные, или «средний класс» (те, кому хватает не только на самое необходимое, но и на то, что не является предметами первой необходимости);
- 4) богатые, или высший класс (те, кто могут позволить себе практически все).

Использование в определении среднего класса для маркетинговых целей таких параметров, как *образование и занятость*, **не имеет смысла**, поскольку эти параметры являются факторами, **вливающими** на вхождение в средний класс, но **не классообразующими параметрами**.

Сами по себе уровень образования и характер занятости не могут быть определяющими для среднего класса, поскольку человек с высоким образованием и работающий может при этом находиться на положении бедного. Точно так же бедным (в описанном выше смысле) может быть и частный предприниматель/бизнесмен. Безусловно, высокий уровень образования и работа в той или иной сфере существенно **повышают шансы** иметь высокий уровень доходов, но ни в коем случае **не гарантируют этого**.

Выделение среднего класса по данным БауОмнибуса

При отнесении респондентов к той или иной группе по благосостоянию (бедных, среднему классу, богатым), использовалась комбинация 3-х показателей:

1. Самооценка финансового положения респондента
2. Степень обеспеченности жильем (недостаточная обеспеченность – достаточная обеспеченность – избыточная обеспеченность)
3. В качестве дополнительного показателя использовался факт ведущегося строительства, планирования строительства и покупки недвижимости (поскольку все эти действия требуют значительных финансовых затрат их можно рассматривать как единый фактор)

Самооценка финансового положения респондента



В используемом в исследовании инструментарии была предложена следующая градация для самооценки своего финансового положения.

Что бы Вы могли сказать о финансовом положении Вашей семьи?

вынуждены экономить на питании	Низкий уровень дохода
хватает на питание. Для покупки одежды необходимо накопить или одолжить	
хватает на питание и одежду. Для более дорогих покупок необходимо накопить или одолжить	
хватает на питание, одежду и дорогие покупки. Для таких покупок, как машина и квартира необходимо накопить или одолжить	Средний уровень дохода
могу позволить любую покупку в любое время	Высокий уровень дохода

Определение степени обеспеченности жильем



Для определения степени обеспеченности жильем использовались данные об **общей площади жилья**, имеющегося у респондента, и **количестве членов семьи**, проживающих на данной площади.

Имея данные о площади находящегося в собственности семьи жилья и количестве проживающих на этой площади было проведено разделение исследуемых семей на три **группы по уровню обеспеченности жильем**. Для этого сначала был рассчитан показатель площади жилья на 1 человека в семье. Далее было проведено разделение по следующему принципу:

Семьи, в которых на 1 человека приходится **меньше 30 кв.м.** были отнесены в категорию обеспеченных жильем на **недостаточном** уровне.

Семьи, в которых на 1 человека приходится **от 30 до 100 кв.м.** были отнесены в категорию обеспеченных жильем на **среднем** уровне.

Семьи, в которых на 1 человека приходится **более 100 кв.м.** были отнесены в категорию обеспеченных жильем на **избыточном** уровне.

Поскольку в интересующем исследователя плане (значительный размер денежных затрат) ситуации строительства недвижимости, планирования такого строительства и покупки недвижимости являются практически равнозначными, а также учитывая незначительное количество таких ситуаций в общем массиве (6,1% от всех опрошенных), все эти ситуации были объединены в единый признак, с альтернативами «Да» и «Нет» (ситуация имеет или не имеет место).

Соответственно, наличие данного факта рассматривалось как основание для отнесения семьи к среднему классу даже в случае недостаточной на данный момент обеспеченности жильем, поскольку этот факт как раз является свидетельством готовности и способности улучшать эту обеспеченность.

Группировка респондентов по уровню благосостояния с использованием выделенных показателей



Выделенные показатели в сумме дают 18 возможных комбинаций, т.е. 18 возможных групп:

1. Плохая обеспеченность жильем + низкая самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
2. Плохая обеспеченность жильем + низкая самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
3. Плохая обеспеченность жильем + средняя самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
4. Плохая обеспеченность жильем + средняя самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
5. Плохая обеспеченность жильем + Высокая самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
6. Плохая обеспеченность жильем + Высокая самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
7. Средняя обеспеченность жильем + низкая самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
8. Средняя обеспеченность жильем + низкая самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
9. Средняя обеспеченность жильем + средняя самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
10. Средняя обеспеченность жильем + средняя самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
11. Средняя обеспеченность жильем + Высокая самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
12. Средняя обеспеченность жильем + Высокая самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
13. Высокая обеспеченность жильем + низкая самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
14. Высокая обеспеченность жильем + низкая самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
15. Высокая обеспеченность жильем + средняя самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
16. Высокая обеспеченность жильем + средняя самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
17. Высокая обеспеченность жильем + Высокая самооценка финансового положения + наличие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья
18. Высокая обеспеченность жильем + Высокая самооценка финансового положения + отсутствие факта строительства/планов на строительство/покупки жилья

Группировка респондентов по уровню благосостояния с использованием выделенных показателей



Эти группам, в соответствии с их уровнем благосостояния, были сгруппированы в 3 более широкие группы:

Богатые (Высший класс»)	5+11+12+17+18
«Средний класс»	1+3+6+7+9+10+13+15+16
Бедные («нижний класс»)	2+4+8+14

Соотношение разных классов



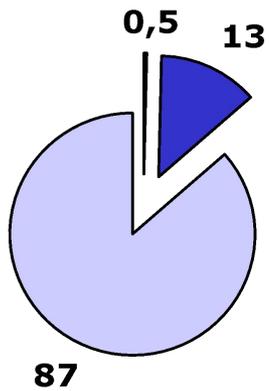
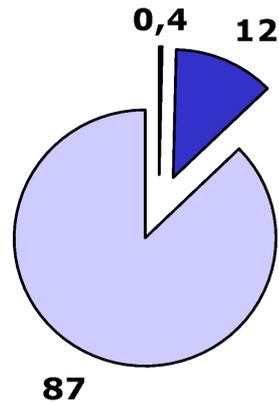
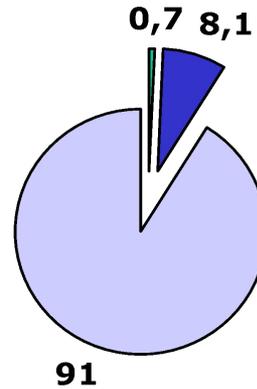
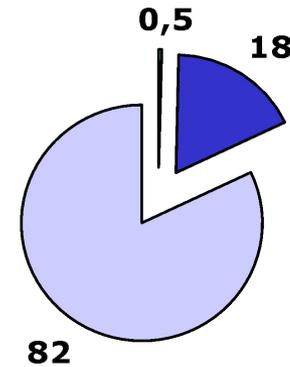
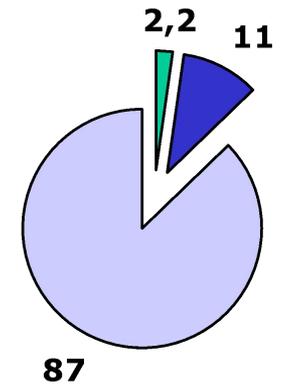
В результате в общем массиве соотношение данных групп оказалось следующим:

	%
Богатые («высший класс»)	0,9
«Средний класс»	11,6
Бедные («нижний класс»)	87,5

Характеристики среднего класса по месту проживания

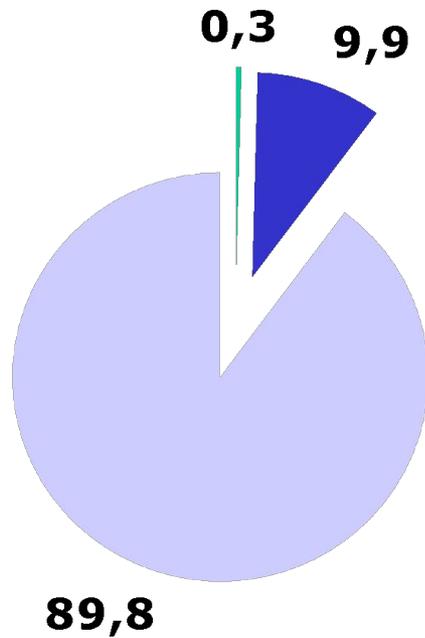
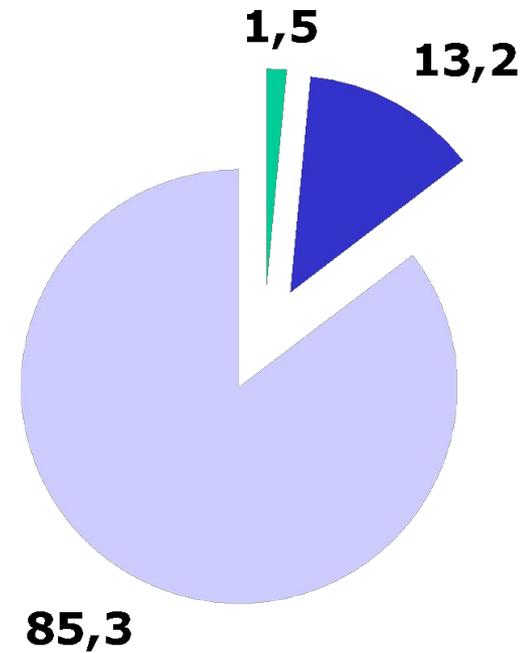


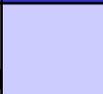
Доля представителей выделенного «среднего класса» несколько выше среди жителей крупных городов. В частности, если в целом по массиву «средний класс» охватывает 11,6% опрошенных, то среди жителей Киева к нему относятся 13,0%, а среди жителей областных центров – 12,3%.

Киев

Юг

Восток

Запад

Север-Центр


	Высший класс
	Средний класс
	Нижний класс

Бедного населения проживает значительно больше на Востоке Украины, нежели в других регионах. Наибольшая доля среднего класса наблюдается на Западе Украины.

Квартира

Дом


	Высший класс
	Средний класс
	Нижний класс

Представители «среднего класса», в отличие от представителей «нижнего» и «высшего» классов, в большинстве своем предпочитают жить в частных домах.

В отличие от представителей «нижнего» и «высшего» классов, представители «среднего класса» в большинстве своем предпочитают жить в частных домах.

Активность представителей среднего класса в сфере проведения ремонтных работ

Проведение ремонтов частных домов/дач представителями разных классов (%)



	Средний класс	Бедные (нижний класс)
Ремонт внутри дома косметический	36,0	36,5
Ремонт внутри дома капитальный	18,0	9,3
Перепланировка дома, дачи	7,0	2,5
Ремонт внутри других помещений	5,8	6,0
Мелкий ремонт (замена труб, подклейка обоев, замазывание щелей)	17,4	22,4
Ремонт внешний жилого дома, дачи	15,7	12,7
Ремонт внешний других помещений во дворе (сарай, летняя кухня)	8,1	7,8
Делали пристройки к жилому дому, даче	7,0	2,5
Делали пристройки к другим помещениям во дворе (сарай, летняя кухня)	2,9	1,1
Строили частный дом, дом за городом, дачу	13,4	0,2
Строили другие помещения во дворе частного дома, загородного дома, на даче	6,4	1,1
Другое	1,7	1,9
Не делали ничего	26,2	37,6
Всего	100	100

Владельцы частных домов и дач - представители среднего класса - гораздо чаще проводили их ремонт, или строили новые здания. В частности, среди представителей среднего класса доля проводивших капитальный ремонт внутри дома вдвое превышает соответствующую долю среди представителей нижнего класса. Также «средний класс» чаще проводил перепланировку домов, делал пристройки к дому/даче, строил новые здания и другие помещения во дворе.

Какой именно внутренний ремонт проводился (%)

	<i>Средний класс</i>	<i>Бедные (нижний класс)</i>
Перестилка полов	19,4	16,5
Переделка, перекрашивание потолков	38,9	34,2
Переклейка обоев, стены, ниши в стене	73,6	71,2
Замена входных дверей	29,9	17,7
Замена внутренних дверей	22,2	14,9
Замена окон	32,6	21,6
Замена сантехники	27,8	24,3
Керамическая плитка на кухне/в санузле	19,4	16,2
Перепланировка	11,8	3,9
Другое	3,5	6,9
Всего	<i>100</i>	<i>100</i>

«Средний класс» проводил большой набор разнообразных ремонтных работ. По каждому из фиксированных видов работ (см. табл.) среди представителей «среднего класса» отмечается большая доля их использовавших.

Наличие планов на внутренний ремонт разных видов (%)

	<i>Средний класс</i>	<i>Бедные (нижний класс)</i>
Перестилка полов	21,9	15,3
Переделка, перекрашивание потолков	35,1	31,3
Переклейка обоев, стены, ниши в стене	57,0	65,9
Замена входных дверей	20,2	15,5
Замена внутренних дверей	19,3	15,4
Замена окон	25,4	20,9
Замена сантехники	28,1	19,6
Керамическая плитка на кухне/в санузле	26,3	15,7
Перепланировка	9,6	6,3
Другое	8,8	8,9
Всего	<i>100</i>	<i>100</i>

Такое же состояние можно увидеть, если рассматривать перспективные планы на ремонт. Здесь «нижний класс» превосходит «средний» только в планах на переклейку обоев, тогда как по планам на остальные виды работ «средний класс» уверенно лидирует.

Различия между представителями разных классов в средних объемах выполненных ремонтных работ

	<i>Средний класс</i>	<i>Бедные (нижний класс)</i>
Общая площадь перестеленных полов (кв.м)	43,2	31,5
Площадь переделанных потолков (кв.м.)	37,2	33,1
Количество комнат, обклеиваемых обоями	2,8	2,4
Количество входных дверей	1,3	1,2
Количество внутренних дверей	3,9	3,2
Количество окон	3,5	3,3

Респонденты из «среднего класса» превосходят «нижний класс» по объемам проводимых ремонтных работ. В частности, если среди проводивших ремонт представителей нижнего класса средняя площадь перестеленных полов составляла 31,5 кв.м., то среди представителей «среднего класса» – 43,2 кв.м. Точно также представители «среднего класса» превосходят «нижний класс» по средней площади переделанных потолков, количеству комнат, обклеиваемых обоями, количеству замененных входных и внутренних дверей, количеству окон .

Юг	Крым, Севастополь, Николаевская, Херсонская, Одесская области
Восток	Днепропетровская, Донецкая, Запорожская, Луганская, Сумская, Харьковская области
Запад	Волынская, Закарпатская, Ивано-Франковская, Львовская, Ровенская, Тернопольская, Хмельницкая, Черновицкая области
Север-Центр	Винницкая, Житомирская, Киевская, Кировоградская, Полтавская, Черкасская, Черниговская области