

СРЕДНИЙ КЛАСС КАК АКТОР НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

Костина Т. А. (Европейская ассоциация Oikonomos,
представительство в США)

Особый интерес к исследованиям «среднего класса» проявился во второй половине XX в. в Великобритании и США. А. Тойнби рассматривал современную цивилизацию, прежде всего, как цивилизацию среднего класса. В 80-е года привлекла внимание работа Дж. Голдторпа [1], в которой автор структурировал сам «средний класс». Современное понятие о среднем классе образовалось в функциональной или статусной концепции классов и явилось развитием трактовки классов М. К. Э. Вебера. Авторы выделяют классообразующие признаки: уровень доходов; доступ к власти; уровень образования и квалификации; престиж профессии.

Возврат к идее Аристотеля о «среднем классе» был вызван формирующейся концепцией общества потребления [2, с. 122]. Впервые она появилась в 1960 г. в работе У. У. Ростоу о пяти стадиях экономического роста. Средний класс выделялся в качестве центрального звена в моделях общества массового потребления.

В процессе унификации знаний в русле глобальных информационных потоков идет экспансия «общества потребления». Повышение роли процесса потребления и актуализация его культуры отражаются на востребованности продуктов в силу их характеристик или ассортимента через потребительские предпочтения. Причем изменения затрагивают не только рынки

ежедневного потребления, но и все менее волатильные рынки, например, рынок жилья. Повторяемость покупок на нем одна из самых низких и каждый товар достаточно уникален. Это связано с локализованностью рынка жилой недвижимости, поскольку он в большей степени определяется местом развития. С другой стороны, всеохватывающие информационные потоки изменяют у акторов рынка структуру их потребностей, запуская почти идентичный социальный механизм потребления.

В целом, в экономической системе деятельность среднего класса сводится к поддержке социальных и политических институтов, защищающих его интересы от угроз стихийных социально-экономических процессов и более сильных экономических групп; выплате основной доли налоговых платежей в бюджеты разного уровня; освоению и распространению новых социальных, экономических и культурных практик в сфере занятости, потребления, досуга; активному использованию потребительского кредитования, банковских вкладов, ипотеки.

Так, в США большая доля общего покупательского спроса и наибольшая часть затрат домохозяйств приходится на рынок недвижимого имущества, который является источником существования различного рода залогов и кредитов.

Рынок недвижимости как составляющая часть рыночного пространства имеет свойственные ему закономерности: циклические колебания активности и цен на объекты недвижимости, их взаимосвязь с экономическими, инвестиционными, строительными и прочими циклами; связь с другими рынками.

Для белорусского рынка недвижимости как специфического сектора национальной экономики характерны высокая степень государственного регулирования, стойкая несбалансированность спроса и предложения, низкая ликвидность, высокий уровень транзакционных затрат, ограниченное число продавцов и покупателей и все та же цикличность развития.

Исследования показывают, что циклы в развитии рынка недвижимости во времени не совпадают с циклами национальной экономики. Как правило, спад на рынке недвижимости предшествует спаду в национальной экономике. Это означает, что состояние рынка недвижимости является своеобразным инди-

катором экономических тенденций. Именно такая, достаточно четкая зависимость характерна для рыночной экономики. В трансформационных экономиках ситуация осложняется наличием системного кризиса, который влияет на механизм циклической динамики. Например, средний чек в Беларуси при покупке жилья в 2015 г. снизился на 20–40 % по сравнению с 2014 г.

В Беларуси ведутся дискуссии о том, кого можно считать представителями среднего класса на стыке социологии, политологии, экономики, истории по разным приоритетам в критериях, что не формирует единого представления.

Несмотря на разнообразие мнений, уровень доходов является одним из определяющих показателей среднего класса. Согласно максималистскому подходу, Всемирный банк определил его общемировой критерий. Нижний предел ежемесячного дохода на члена семьи установлен в размере \$3470, верхний – \$8000. Сторонники максималистской трактовки считают, что в Восточной Европе, в т. ч. в Беларуси, средний класс немногочисленный. В индустриально развитых странах численность среднего класса может достигать 70–80 % населения.

Сторонники минималистского подхода рассматривают средний класс как понятие относительное и признают существование в каждой стране своей специфики и «норм» по доходам, качеству жилья и т. д. Таким образом, численность среднего восточно-европейского класса увеличивается, но «минималисты» в таком случае вынуждены констатировать его бедность.

Риском для развития локального рынка жилой недвижимости является формирование нового стандарта потребления в жилищной области, предполагающего сочетание городского и пригодного для круглогодичного обитания загородного жилья. В роли последнего может выступать зарубежная недвижимость. Такая недвижимость неизменно выступает инструментом капитализации доходов.

Таким образом, возникает необходимость создания условий для поддержания и развития среднего класса, в т. ч. в Беларуси, и активизации его действий в отношении жилой недвижимости на локальном рынке, поскольку именно средний класс продолжает оставаться его основным стратегическим «игроком».

Литература

1. Goldthorpe, J. H. Social Mobility and Class Structure in Modern Britain / J. H. Goldthorpe in association with C. Llewellyn and C. Payne. – Oxford : Clarendon Press, 1988. – 380 p.
2. Антология мировой политической мысли. – М. : Мысль, 1997. – Т. 1. – С. 122.