

Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
Саратовский государственный университет им. Н. Г. Чернышевского

Социологический факультет  
Центр региональных социологических исследований

# РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ: СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ

**Информационный бюллетень ЦРСИ СГУ**

**Выпуск 1 (12)**

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ  
ГОРОДСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРЕЛОМЛЕНИЕ

Под редакцией *Н. В. Шахматовой*

Саратов  
Издательство Саратовского университета  
2011

УДК [316.334.2+316.356.2] (470.44–25)  
ББК 60.54 (2 Рос)  
Р32

Научный консультант *Г. В. Дыльников*

Руководитель проекта *Н. В. Шахматова*

Исполнители: *А. И. Бегина, С. В. Ситникова, М. А. Филимонова, Е. В. Донцова*

**Региональные трансформации : социологический мониторинг : информационный бюллетень ЦРСИ СГУ. – Вып. 1 (12). Социально-экономические стратегии городских домохозяйств : региональное преломление / под ред. Н. В. Шахматовой. – Саратов : Изд-во Саратов. ун-та, 2011. – 72 с. : ил.**  
ISBN 978-5-292-04070-5

В информационном бюллетене приводятся результаты социологического исследования, проведенного ЦРСИ и посвященного анализу положения и тенденций развития городских домохозяйств в регионе в период экономического кризиса. Цель данного издания – на основе эмпирических данных выявить ключевые характеристики жизнедеятельности домохозяйств в городском пространстве на основе территориально-региональных, демографических, статусных, социально-трудовых, финансовых и имущественных характеристик.

Для научных работников, обществоведов, аспирантов, студентов и всех интересующихся проблемами социальной стратификации в регионе.

Издание осуществлено в рамках проекта «Конструктивные и деструктивные формы социализации молодежи» Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 годы (ГК № 02.740.11.0592)

УДК [316.334.2+316.356.2] (470.44–25)  
ББК 60.54 (2 Рос)

## ВВЕДЕНИЕ

Процесс становления российского общества на путь демократических основ и принципов рыночной экономики длится уже более двух десятилетий. Он способствовал кардинальным изменениям во всех сферах жизнедеятельности общества. Трансформационные процессы затронули важнейшие социальные стороны жизни российского социума, ярко отразившись на институте семьи, являющемся своеобразным транслятором культурного наследия, национальных традиций и этических норм.

Общечеловеческая ценность семьи общеизвестна и на сегодняшний день не является темой дискуссий. В то же время современными исследователями отмечаются новые тенденции в изменении социального института семьи и усилении ее экономической функции. Именно в рамках семьи активизируются все социальные ресурсы выживания индивидов, их взаимопомощь в решении финансовых и других проблем.

Являясь наряду с государством и предприятиями одним из участников экономической деятельности, чьи финансы выступают элементом финансовой системы и индикатором состояния общества, домохозяйства также отвечают за обеспечение материальных и социальных условий жизни своих членов. При этом экономическое поведение домохозяйств напрямую связано с самоидентификацией его членов с определенными социальными слоями и классами, особенностями менталитета, объективными экономическими условиями в стране.

Цели домохозяйств, а также выбор средств для их реализации изменяются и под влиянием мирового экономического кризиса. Домохозяйства, осуществляя различные типы воспроизводства – репродуктивное, экономическое, социальное, – по-разному реагируют на новую экономическую ситуацию, являясь основным поставщиком ресурсов, собственником человеческого капитала и потребителем конечного продукта.

Собственные социально-экономические интересы домохозяйств моделируют тип экономического поведения населения в зависимости от адекватности институциональной среды.

Часто экономическое состояние домохозяйства через показатели уровня заработной платы, жизни, сбережений, покупательской способности формирует всевозможные оценки и прогнозы положения населения. Между тем подобное представление не учитывает специфику домохозяйства, его численность, тип перераспределения доходов и расходов внутри семейства и зависящие от данных факторов типы адаптационных стратегий. Органы государственного управления при принятии управленческих решений не учитывают социально-экономическую дифференциацию и особенности развития домохозяйств в силу несогласованности данных статистики, экономической теории и социологии.

Иными словами, в условиях экономической нестабильности страны остро встает вопрос изучения положения такой социально-экономической единицы, как домохозяйство.

Для диагностики социально-экономического положения домохозяйств в регионе и сравнительного анализа авторами использовались результаты эмпирических социологических исследований, проведенных методом анкетирования: «Социально-экономическое положение современных российских домохозяйств» (2009 г., объем вероятностной, квотно-стратифицированной выборки составил 255 домохозяйств Саратова), «Влияние экономического кризиса на образ жизни работников» (2009–2010 гг., проведено на предприятии ООО «СЭПО ЗЭМ» Саратова,

$N = 175$  человек, выборка квотно-стратифицированная, критерии отбора – возраст, пол, категории работников) (прил. 1).

Практическая значимость основных положений и выводов исследования состоит в возможности использования материала при разработке спецкурсов, а также в изучении ряда социологических дисциплин (социологии семьи, управления, труда, экономической социологии, социальной демографии). Практические рекомендации могут быть полезны при разработке различных социальных программ по защите депривированных семейных домохозяйств и отдельных категорий населения, повышению эффективности реализации национальных проектов по разрешению демографического кризиса в России на уровне государственных и муниципальных структур.

Для уточнения качества жизни саратовцев были использованы статистические данные Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области за 2009 год. В ходе анализа применялись программа статистической обработки данных SPSS, графический и табличный методы.

## 1. ДОМОХОЗЯЙСТВО КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ

Интерес к изучению домохозяйств как важнейшей социально-экономической единицы значительно возрос в последние десятилетия. При этом сложность исследования понятия «домохозяйство» заключается в его междисциплинарном характере. Являясь объектом изучения статистики, экономической теории, социологии, а также истории и антропологии, понятие «домохозяйство» в то же время зачастую отождествляется с понятием «семья». Следует отметить, что указанные понятия хотя и близки по своей этимологии, все же являются разными объектами научного анализа.

Первоначально понятие «домохозяйство», а точнее сказать «дым», применялось как окладная единица. Еще в летописях говорится о том, что дань с покоренных народов взималась именно с «дыма» («вдоша от дыма мечь», «по белой веверице от дыму»). Помимо этого выразителем отдельного домохозяйства стали также тождественные окладные единицы рало или соха и человек (домохозяин). Позже (в XIV–XVI в.) понятие «соха» объединяет несколько домохозяйств, но продолжают существовать и сборы с дыма. В некоторых древних источниках упоминаются «подымные» и «поворотные» (с ворот) сборы. Дым как единица обложения просуществовал в податной системе Закавказья с 1836 года до начала XX века. Причем именно здесь было определено, что «податным (камеральным) дымом именуется семейство, доколе, жительствуя совокупно, имеет общее нераздельное имущество и хозяйство»<sup>1</sup>.

Домохозяйство до Октябрьской революции также использовалось как единица исчисления при переписях населения. После революции было принято понятие «семья», которая являлось единицей учета в государственной статистике. Лишь в 1989 году, когда вновь сформировавшиеся формы жизнедеятельности, совместной жизни и ведения общего хозяйства вышли за пределы семейной организации, российская статистика столкнулась с проблемой размежевания понятий «семья» и «домохозяйство». Так, в переписях населения СССР семья определялась как «группа из двух и более лиц, связанных отношениями родства или свойства, совместно проживающих и имеющих общий бюджет»<sup>2</sup>.

Люди, живущие вне семьи, подразделялись на две категории – одиночек и лиц, живущих отдельно от своих семей. Отличались они наличием регулярной материальной связи с кем-либо из своих родственников. Имеющие такую связь считались членами семей, проживающими отдельно, не имеющие ее – одиночками. Такое деление было введено при переписи населения 1939 года, но не давало возможности выделить в материалах переписи категорию так называемого институционального населения. Смешивались и не могли быть разделены две совершенно различные категории людей: живущие самостоятельно, образуя домохозяйства из одного человека, и лица, постоянно проживающие совместно, но не ведущие общего хозяйства и не связанные родственными связями, а находящиеся на полном или частичном обеспечении государства, общественных или религиозных организаций (т.е. таких учреждений, как дома для престарелых, дома для инвалидов, детские дома, больницы для хроников, монастыри, казармы, пенитенциарные и тому подобные учреждения).

<sup>1</sup> Энциклопедический словарь Ф. А. Брокгауза и И. А. Ефрона. URL: <http://www.vehi.net/brokgauz/> (дата обращения : 12.09.2010).

<sup>2</sup> Инструкция о порядке проведения Всесоюзной переписи населения 1989 года и заполнения списка проживающих в помещениях и переписных листов. М., 1987. С. 48.

В России, начиная с микропереписи 1994 года, статистика перешла на критерии и определения, соответствующие международным рекомендациям, в частности на общепринятое в мировой практике определение домохозяйства<sup>3</sup>. С этого периода «домохозяйством» считается: а) два человека и более, проживающие постоянно в жилом помещении (квартире, многоквартирном доме, комнате и др.) или части жилого помещения, и совместно обеспечивающие себя пищей и всем необходимым для жизни, ведущие общее хозяйство, т.е. полностью или частично объединяющие или расходующие свои средства; б) один человек, постоянно проживающий в жилом помещении или части жилого помещения и обеспечивающий себя всем необходимым для жизни, не объединяющий средства для ведения общего хозяйства ни с какими другими людьми, постоянно проживающими в том же жилом помещении.

Домохозяйство может состоять либо только из лиц, связанных отношениями родства или отношениями, вытекающими из брака, либо из лиц, не связанных такими отношениями, либо из тех и других. Лица, снимающие жилое помещение у отдельных граждан, не включаются в состав того домохозяйства, где они снимают жилое помещение. Такие лица считаются самостоятельным домохозяйством из одного или нескольких человек («институциональное» население). Среди них выделялись лица, живущие вне домохозяйства, т.е. проживающие совместно и находящиеся на полном или частичном обеспечении государства, общественных или религиозных организаций, в таких учреждениях, как дома для престарелых, дома для инвалидов, детские дома, больницы для хроников, монастыри, казармы, пенитенциарные и тому подобные учреждения. Лица из персонала такого рода учреждений, проживающие постоянно при этих учреждениях, считались домохозяйствами, состоящими из одного или нескольких человек.

В инструкции по заполнению бланка микропереписи 1994 года. определение понятия «семья» уже не фигурировало. Но для выявления в составе домохозяйства семьи, состоящей из супружеской пары (без детей и с детьми), и семьи с одним родителем, каждым находящимся в браке указывалось, под каким номером записан в бланке микропереписи его супруг (супруга), а каждому, имеющему в составе домохозяйства родителей, – под какими номерами записаны в бланке микропереписи его мать и отец. Критерий совместного проживания или совместного ведения домашнего хозяйства в этом определении отсутствует.

Принятое в микропереписи 1994 года определение домохозяйства и порядок выделения в его составе семьи сохранилось и во Всероссийской переписи населения 2002 года, а также применяется в рекомендациях по проведению Всероссийской переписи населения 2010 года. Принятое в микропереписи 1994 года определение домохозяйства отличалось от прежнего определения семьи в двух отношениях: домохозяйства из одного человека ранее не считались семьями и причислялись либо к «одиначкам», либо к «отдельно проживающим членам семьи»; не родственники, даже проживающие вместе с семьей и имеющие с ней общий бюджет, не включались в состав семьи. Они также считались «одиначками» или «отдельно проживающими членами семьи», а если были связаны родством и свойством между собой, то рассматривались как отдельная семья. В современной статистике принято считать семьей основанное на браке или кровном родстве объединение людей, связанных общностью быта и взаимной ответственностью.

В зависимости от структуры родственных связей выделяют различные типы семьи. Наиболее распространенным типом является простая, представляющая собой супружескую пару с детьми, не состоящими в браке. Если некоторые из детей в семье состоят в браке, образуется другой ее тип – расширенная, или сложная, семья. Она может включать 3 и более поколений или же 2 и более простых семей, живущих вместе и связанных общим хозяйством. Выделяют также полную семью (в состав которой входят оба супруга) и неполную семью (семью с одним родителем). Ядро семьи образует супружеская пара без детей или же с одним или несколькими не состоящими в браке (и не имеющими детей) детьми любого возраста или же один из родителей с одним или несколькими не состоящими в браке детьми<sup>4</sup>.

Таким образом, произошло изменение социально-статистической трактовки домохозяйств. Во-первых, появилось четкое разделение понятий семьи и домохозяйства. Во-вторых, в категорию «домохозяйство» стали включать одиночные и расширенные, за счет совместно проживающих индивидов, не связанных семейными и родственными узами.

<sup>3</sup> См.: Госкомстат России. Инструкция о порядке проведения микропереписи населения 1994 г. и заполнения бланков микропереписи. М., 1993.

<sup>4</sup> См.: Число и состав домохозяйств, семей и состояние в браке. Итоги всероссийской переписи населения 2002 года. Саратов, 2005. С. 136.

Сегодня в статистике домохозяйством принято считать группу людей, проживающих в одном жилом помещении или его части, совместно обеспечивающих себя пищей и всем необходимым для жизни, т.е. полностью или частично объединяющих и расходующих свои средства. Эти люди могут быть связаны отношениями родства или отношениями, вытекающими из брака, либо быть неродственными, либо и теми и другими. Домохозяйство может состоять из одного человека, живущего самостоятельно и обеспечивающего себя всем необходимым. Человек без определенного места жительства, бездомный, также считается членом домохозяйства.

Таким образом, основным критерием выделения членов семьи в домохозяйство в социальной статистике является в первую очередь совместное проживание и наличие общего бюджета. Поэтому даже близкие родственники, постоянно живущие раздельно, в состав одного и того же домохозяйства не включаются. Так, учащиеся общеобразовательных школ, средних специальных и высших учебных заведений, живущие отдельно от родителей по месту обучения, в состав родительской семьи или домохозяйства не включаются, так же как и живущие по месту работы, находящиеся в заключении или на срочной службе в армии.

При этом в выборочных обследованиях уровня жизни, в частности в бюджетных обследованиях, которые служат основой описания и анализа индексов стоимости жизни по различным группам населения, уровня, структуры и тенденций развития экономического благосостояния домохозяйств, эффективности социальной и экономической политики, категория «домашнее хозяйство» изучается как область экономической деятельности в системе национальных счетов и дается несколько отличное от прописного определение понятия. Так, «домашнее хозяйство – небольшая группа людей, проживающих в одном и том же жилище, объединяющих часть или весь свой доход и имущество и совместно потребляющих определенные типы продуктов и услуг, главным образом жилищные услуги и продукты питания»<sup>5</sup>.

Подобная трактовка понятия является схожей с экономическим пониманием домашнего хозяйства, в рамках которого данное понятие рассматривается как экономическая единица, состоящая из одного или более лиц, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности членов домохозяйства. Таким образом, экономика не только указывает на внутреннюю составляющую домохозяйства, но и определяет его связь с внешним миром, позиционирует домохозяйство наряду с другими участниками экономической деятельности (предприятия и государства) как субъект рынка.

Макротекория Дж. Кейнса<sup>6</sup> рассматривает домашние хозяйства как совокупность реально хозяйствующих субъектов, сферу хаусхолдов, образующих экономический сектор. Как и всякий экономический сектор, домохозяйство включает в себя все действующие единицы, имеющие более или менее одинаковые типы экономического поведения и цели.

До последнего времени экономисты, рассматривающие в своих исследованиях домашние хозяйства, изучали в основном его внешние связи, взаимодействие с экономической сферой жизнедеятельности общества. Но и внутри самого домашнего хозяйства происходят очень сложные экономические процессы. Современная экономическая наука предполагает, что в рамках домашнего хозяйства осуществляется производство продуктов и услуг, но это производство не получает внешней экономической оценки<sup>7</sup>.

Домохозяйства на сегодняшний день являются собственниками факторов производства (труд, земля, капитал), которые они продают фирмам с целью получения дохода для покупки благ, производимых фирмами (предприятиями), осуществления сбережений<sup>8</sup>. Таким образом, домохозяйства являются одним из важнейших рыночных институтов.

Наряду с фирмами и государством домохозяйство является экономической единицей, состоящей из одного или более лиц, которые принимают финансовые решения и снабжают экономику исходными производственными ресурсами. Четко прослеживается главенствующая роль домашних хозяйств в движении ресурсов, доходов и товаров (прил. 2). Так, все ресурсы (труд, земля, средства производства) принадлежат домохозяйствам и поступают в виде факторных услуг фир-

<sup>5</sup> Госкомстат России. Методологические положения по статистике. Выпуск первый. М., 1996. С. 74.

<sup>6</sup> См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / пер. с англ. М., 1978.

<sup>7</sup> См.: Финансы : учебник / под ред проф. С. И. Лушина, проф. В. А. Слепова. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2005. С. 455 ; Гудвин Н. Р., Вайскопф Т. Э., Аккерман Ф., Ананьин О. И. Микроэкономика в кантексте : учебник / пер. с англ.; под ред. О. И. Ананьина. М., 2002. С. 183.

<sup>8</sup> См.: Белозёров С. А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы // Финансы и кредит. 2008. № 1(289). С. 29.



мам. Плата за ресурсы служит материальной основой доходов домохозяйств и используется для покупки потребительских товаров и услуг, созданных фирмами.

Фирмы, имея в своем распоряжении денежный капитал, приобретают у домохозяйств необходимые им факторы производства на рынке ресурсов и используют их для производства товаров и услуг. Их основная цель – получение прибыли. Произведенные ими ресурсы фирмы продают домохозяйствам на рынке товаров и услуг, используя полученные доходы для расширения производственной деятельности. Движение потоков ресурсов, денежных средств, а также товаров и услуг осуществляется постоянно. Причем денежные потоки движутся в направлении, противоположном движению ресурсов, товаров и услуг.

В процессе экономического кругооборота наряду с домохозяйствами и фирмами принимают участие различные государственные и кредитно-банковские учреждения. Государство в данном процессе обязывает домохозяйства и фирмы оплачивать свои услуги по обеспечению системы национальной обороны страны, системы образования и медицинского обслуживания и т.д., собирая денежные средства в виде налогов и формируя государственный бюджет, расходование которого идет на покупку ресурсов, товаров и услуг, обеспечивающих деловую активность государства. Оставшийся доход домохозяйств и фирм в виде сбережений хранится в кредитных учреждениях и идет на покупку ценных бумаг, акций и др.

Домохозяйства и фирмы получают от государства так называемые трансфертные платежи – это государственные денежные выплаты на социальные нужды (пенсии, пособия и другие виды помощи нетрудоспособным, безработным и другим малообеспеченным слоям населения). Второе направление трансфертных платежей – дотации и субсидии (денежные выплаты, предоставляемые государством фирмам для поощрения производства некоторых товаров и услуг). Субсидии и дотации могут предоставляться как производителям товаров и услуг, так и их потребителям, включая домохозяйства.

Модель кругооборота наглядно иллюстрирует взаимосвязь всех участников рыночной деятельности. Они заинтересованы друг в друге, благополучие одного участника рынка зависит от благополучия других. Даже один и тот же субъект рынка может быть как в составе домашнего хозяйства и государственного учреждения, так и участником бизнеса. Например, работая по найму государственным служащим, он является представителем правительственной организации; владея ценными бумагами какой-либо корпорации, он представляет бизнес; расходуя свой доход на цели личного потребления, он является членом домашнего хозяйства<sup>9</sup>.

Существующий на сегодняшний день подход к экономическому анализу домохозяйства на микроуровне и макроуровне позволяет не только исследовать домохозяйство как отдельную специфическую единицу экономической системы, но и изучать совокупность домохозяйств как сектор национальной экономики. В основе общепринятого деления на микро- и макроэкономический масштабы анализа и объективной реальности лежат различные сферы функционирования домохозяйства. Микроэкономический анализ дает возможность детального изучения трудовых и экономических функций домохозяйств, их рыночного поведения, процесса принятия решений на потребительском рынке. Предметом этого уровня исследования являются экономическая активность домохозяйств, их экономическое состояние и потенциал, доходно-имущественные характеристики. Уровень макроэкономического анализа изучает домохозяйства как определенную совокупность экономических единиц, поведение которых непосредственно отражает положение населения и его экономические интересы в целом и оказывает значительное влияние на национальную экономику. Однако при этом внутренняя жизнедеятельность домохозяйств, их социальные связи практически не рассматриваются в рамках экономической науки.

В неоклассической экономической теории (Г. Беккер) домохозяйства рассматриваются как «максимизаторы полезности», которые оптимизируют расход времени, затрачиваемого на труд в домашнем хозяйстве и на рынке труда. При этом неонституционалисты рассматривают семью как долгосрочный контракт, в котором все члены домохозяйства связаны партнерскими отношениями и минимизируют трансакционные издержки (издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решения, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта)<sup>10</sup>. Уменьшить или увеличить трансакционные издержки призваны социальные институты. «Индивиды стремятся сохранять долгосрочные семейные отношения,

<sup>9</sup> См.: Зуева О. Н. Логистика взаимодействия потоковых процессов домашних хозяйств и организаций торговли : автореф. дис. ... д-ра эконом. наук. Екатеринбург, 2007. С. 21.

<sup>10</sup> См.: Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. С. 34.



чтобы создать стабильную среду для жизни и воспитания детей, а также для того, чтобы, говоря языком Беккера, уменьшить риски, связанные с накоплением различных типов специфического семейного капитала»<sup>11</sup>.

В работах Г. Беккера, посвященных изучению экономики семейной организации, нет четкого разделения семьи и домохозяйства. При этом автор определяет основную функцию домохозяйств через производство, реализацию и сохранение человеческого капитала (совокупность знаний, практических навыков и трудовых усилий человека).

Историки также предложили свой подход к определению семейной организации домашнего хозяйства в середине XX века, методологическую основу которого составляло определение домашней группы (*domestic group*), данное И. Хаммелем и П. Ласлеттом. По их определению «домашняя группа состояла и состоит из тех, кто делит единое физическое пространство, с целью принятия пищи, сна, отдыха и проведения досуга, воспроизводства потомства, ухода за детьми и их воспитания. Однако авторы отмечают возможность наличия данных видов активности и вне домашней группы, при этом исключают одновременное их сочетание у той или иной формы организации»<sup>12</sup>.

Изучение домохозяйств в рамках социологической науки имеет недавнюю историю. Социология до последнего времени не выделяла домохозяйство как единицу социологического исследования, ограничиваясь лишь изучением экономической функции семьи. Хотя размышляя о семье и семейных отношениях, вопросах устройства, функциях, общественной и государственной роли семьи, Аристотель в «Политике» делает акцент на потребительской сущности семьи, определяя данное понятие как «общение естественным путем, возникшее для удовлетворения повседневных потребностей»<sup>13</sup>.

Трансформации семьи в новое время исследовались учеными XX столетия. Так, известный русско-американский социолог П. А. Сорокин, поместив семью как организованную социальную группу в основание иерархии социальных структур, впервые затронул функциональные особенности этого института<sup>14</sup>. Исследователи более позднего поколения<sup>15</sup> постарались разграничить «явные» и «скрытые» функции, в том числе в плане ведения домашнего хозяйства, выявить свои в их реализации институтом семьи.

В современной социологической литературе в рамках внутрисемейного изучения рассматриваются социально-экономические проблемы домохозяйств. Так, Р. Коллинз<sup>16</sup> увязывает семейные отношения с правами собственности на детей, тело, имущество. Дж. Мердок анализирует семью с позиций совместного проживания и ведения хозяйства с учетом социальных дифференциаций.

В российской социологии вслед за статистикой в фокусе внимания оказалась крестьянская семья, ее обычаи. Так, Н. В. Калачев под крестьянской семьей понимал «хозяйственный союз родственных и принятых в нее неродственных лиц, имущественные отношения которых определяются долей вложенного каждым из них труда»<sup>17</sup>, т. е. «трудовым началом». В 70-е годы XIX века исследователи обращали внимание на имущественные отношения, определявшиеся нормами обычного права, и пришли к выводу, что крестьянская семья есть не только личный союз родства, но и рабочий хозяйственный союз. В определении данном крестьянской семье заметны основные компоненты определения домохозяйства – включенность членов в него не только на основе родственных, но и хозяйственно – трудовых связей. Эта точка зрения получила название «трудовой теории» и была выражена в работах А. Я. Ефименко, И. Г. Оршанского и др.<sup>18</sup> В этих работах, игнорируя разноликость экономических основ социального строя русской деревни

<sup>11</sup> См.: Поллак Р. Транзакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // THESIS. 1994. С. 56.

<sup>12</sup> См.: Актуальные вопросы истории Сибири // Пятые научные чтения памяти профессора А. П. Бородавкина : сб. науч. тр. / под ред. В. А. Скубневского, Ю. М. Гончарова. Барнаул, 2005. 287 с.

<sup>13</sup> Аристотель. Политика // Соч. : в 4 т. М., 1984. С. 377.

<sup>14</sup> См.: Сорокин П. А. Человек. Цивилизация. Общество. М., 1992 ; Сорокин П. А. Система социологии : в 3 т. Т. 1. М., 1993.

<sup>15</sup> Парсонс Г. Л. Человек в современном мире / пер. с англ.; под ред. В. А. Кувакина. М., 1985 ; Парсонс Г. Л. Система современных обществ / пер. с англ.; под ред. М. С. Ковалевой. М., 1997 ; Мертон Р. К. Явные и латентные функции // Американская социологическая мысль. М., 1994.

<sup>16</sup> См.: Коллинз Р. Социологическая проницательность: Введение в неочевидную социологию // Личностно ориентированная социология. М., 2004. 608 с.

<sup>17</sup> Калачов Н. В. О волостном и сельском суде в древней и новой России. СПб., 1880. С. 17.

<sup>18</sup> См.: Оршанский И. Г. Исследования по русскому праву обычному и брачному. СПб., 1879 ; Ефименко А. Исследования народной жизни. СПб., 1884.

пореформенного периода, авторы «трудовой теории» все стороны крестьянской семейной жизни подчиняли хозяйственно-экономическим отношениям.

Позднее В. М. Нечаев отделяет источники крестьянского обычного права от быта, нравов и крестьянских этических представлений и связывает их содержание с экономическими факторами: строем крестьянского землевладения, распределением продуктов, формами крестьянской семьи и личными имущественными отношениями, наследственным правом и обязательными отношениями<sup>19</sup>. Уже в этот период ярко прослеживается значимость социально экономической составляющей для развития крестьянской семьи. В ряде работ ученые приходят к выводу, что данная форма хозяйствования начинает развиваться со времени наделения крестьян землей, т. е. со времени предоставления им ресурса для производства и самообеспечения продуктами питания, что создавало основу недвижимой собственности.

Понятие «крестьянский двор» появляется после реформы 1861 года. Основу его развития составляют приусадебное и полевое землепользование, имущество членов семьи, источником приобретения которого является совместная трудовая деятельность. Таким образом, под понятием «крестьянское хозяйство (двор)» понималось семейное объединение, осуществляющее самостоятельную хозяйственно-трудовую деятельность на земельном наделе, полученном из расчета ревизских душ и включающем приусадебный участок и полевого надел, получаемый в собственность. В контексте социально-экономических аспектов особое место занимают теоретические работы А. В. Чаянова<sup>20</sup> об организации крестьянского хозяйства, принципах его функционирования, типизации крестьянских хозяйств (товарные крестьянские хозяйства, капиталистические товарные хозяйства), об определении принципов их кооперирования. Именно он одним из первых выявил специфику экономической деятельности внутри семьи, указав ее отличия от наемного труда. Так, по мнению А. В. Чаянова, семейный труд отличается большей степенью включенности в него членов домохозяйства, при этом одним из факторов организации крестьянского хозяйства является размер семьи, что напрямую влияет на потребительские запросы ее членов и возможность удовлетворять эти запросы<sup>21</sup>.

Вслед за А. В. Чаяновым изучению советской семьи были посвящены работы С. Г. Струмилина, В. Д. Патрушева, в которых особое внимание уделялось изучению бюджетов времени, выявлялась зависимость количества времени, выделяемого на реализацию семейно-бытовых потребностей, от социально-экономических условий жизни семьи<sup>22</sup>.

Позднее М. Ковалевский<sup>23</sup>, рассматривая периодизацию развития семьи, затрагивал проблему распределения социально-экономических семейных ролей на различных стадиях развития данного социального института. Так, выделяя первой ступенью развития семьи матриархальную семью<sup>24</sup>, автор подчеркивает, что хотя счёт родства вёлся по матери, главным добытчиком пищи и защитником считался брат матери, т. е. дядя.

М. Ковалевский, анализируя процесс перехода от матриархата к патриархальной семье, рассматривает особую форму – большую семью. Под большой семьей понималась группа близких родственников по крови и браку, совместно владеющих или пользующихся средствами производства и другим имуществом и совместно участвующих в производстве и потреблении, интегрированная в более крупный социальный и производственный коллектив (соседскую общину). Для больших семей эпохи разложения первобытного общества характерны такие черты: 1) совместное производство и потребление; 2) совместное владение средствами производства и другим имуществом; 3) сохранение внутри семьи начал первобытного коллективизма; 4) включение в состав семейного производственного коллектива неполноправных членов (рабов).

Патриархальные семьи включали несколько поколений ближайших родственников по отцовской линии с их женами и детьми. Состав матрилинейных больших семей не был столь постоянным и во многом зависел от локальности брачного поселения. В матрилинейных больших семьях

<sup>19</sup> См.: *Безгин В. Б.* Крестьянская повседневность (традиции конца XIX – начала XX века). М. ; Тамбов, 2004. 304 с.

<sup>20</sup> См.: *Чаянов А. В.* Избранные произведения. М., 1993.

<sup>21</sup> Там же. С. 35–40.

<sup>22</sup> См.: *Струмилин С. Г.* Избранные произведения : в 5 т. М., 1964. Т. 3 ; *Патрушев В. Д.* Время как экономическая категория. М., 1966 ; *Патрушев В. Д.* Использование совокупного времени общества. М., 1978 ; Бюджет времени городского населения / под ред. Б. Т. Колпакова, В. Д. Патрушева. М., 1971.

<sup>23</sup> См.: *Косвен М. О.* Матриархат. История проблемы. М. ; Л., 1948.

<sup>24</sup> См.: *Ковалевский М. М.* Этнография и социология // Антология русской классической социологии. М., 1995. С. 110.

связь мужа с семьей жены была обычно слабее, чем в патриархальных связь жены с семьей мужа. Однако для них были характерны все основные черты таких семей: совместное владение собственностью, совместное ведение хозяйства и т. д.

Третья эпоха эволюции семьи – индивидуальная семья. Отметим, что Ковалевский называет последнюю стадию развития семьи не моногамной, как это делали Морган и Энгельс. Эту форму семьи Ковалевский называет основой нашего общественного строя. «Характерным для индивидуальной семьи является то, что она представляет собой союз, заключённый по добровольному соглашению, что члены её тесно связаны между собой, что в ней соблюдаются взаимные права и обязанности, что отношения между мужем и женой стремятся к известной степени равенства, что вся семейная группа подчинена контролю государства и его судебной власти»<sup>25</sup>.

Таким образом, уже начиная с работ М. Ковалевского, социологическая интерпретация домохозяйств, не обозначаясь терминологически, включает социально-экономические составляющие семейной жизнедеятельности, отличается расширительной трактовкой (включая в нее не родственников) и акцентированием внимания на ролевой структуре процесса обеспечения и распределения семейных домашних ресурсов.

Исследованию советской семьи посвящены многочисленные работы основателя социологии семьи А. Г. Харчева<sup>26</sup>, который лишь косвенно затрагивал проблемы домохозяйства, изучая общественные и индивидуальные стороны повседневной жизни, различные формы общения и семейной организации. Рассматривая экономическую функцию семьи, А. Г. Харчев определяет экономические отношения между ее членами как следствие половозрастного разделения труда, они носят характер взаимопомощи в обеспечении детей и престарелых родственников.

На сегодняшний день все чаще внимание социологов обращено на домохозяйства, что обусловлено несколькими моментами. Во-первых, домохозяйства обеспечивают необходимый уровень потребительского спроса, без которого невозможно функционирование рыночного общества. Во-вторых, сбережения домохозяйств являются источником накоплений и инвестиций, что очень важно в условиях развивающейся экономики. В-третьих, домохозяйства – это субъекты предложения на рынке факторов производства (предпринимательской способности и труда). В-четвертых, именно домохозяйство – основа для формирования производства и реализации человеческого капитала. В-пятых, возможность домохозяйств налаживать семейный бизнес способствует не только росту личного благосостояния, но и развитию рыночной экономики в целом<sup>27</sup>.

Все участники рыночных отношений являются реальными собственниками и имеют свои экономические интересы, которые могут совпадать или противоречить интересам других субъектов. Домашние хозяйства стараются максимально удовлетворить свои желания и потребности; фирмы – получить максимальную прибыль, государство – достигнуть максимального благосостояния общества<sup>28</sup>.

При этом сфера финансовых отношений домашних хозяйств в меньшей степени регламентирована государством. Наряду с регулированием процесса создания и расходования централизованных денежных фондов (госбюджет и внебюджетные фонды), формирования денежных фондов предприятий за счет системы налогообложения, установления минимального размера уставного капитала, а также порядка расчета амортизационных отчислений, государство лишь косвенно может влиять на экономическую деятельность домашних хозяйств, так как они самостоятельно принимают решения об источниках дохода, о необходимости и способах формирования денежных фондов, их величине и целевом назначении, о времени использования созданных фондов. Методами косвенного воздействия выступают повышение ставок налогов, выплачиваемых физическими лицами, что ведет к сокращению доходов, отказ государства от финансирования системы образования и здравоохранения, а также от выплаты домохозяйствам социальных трансфертов. Таким образом, домохозяйство как социально-экономический институт является важным компонентом данной сферы общественной жизни.

Однако, несмотря на все большее внимание к изучению домохозяйств представителями социологии, на сегодняшний день в исследованиях доминирует традиционное статистическое или экономическое понимание данной сложной социально-экономической единицы, что не позволяет отразить их современное состояние и перспективы развития.

<sup>25</sup> Ковалевский М. М. Очерк происхождения и развития семьи и собственности. М., 1939. С. 64.

<sup>26</sup> См.: Харчев А. Г. Быт и семья в советском обществе. Л., 1968 ; Харчев А. Г. Брак и семья в СССР. М., 1979.

<sup>27</sup> См.: Лившиц А. Я. Введение в рыночную экономику : курс лекций. М., 1991. 248 с.

<sup>28</sup> См.: Рыночная экономика : учебник : в 3 т. М., 1992. Т. 1 : Теория рыночной экономики (в двух частях) ; Т. 2 : Основы бизнеса (в двух частях).

Таким образом, рассмотрев различные методологические подходы относительно понятия «домохозяйства», можно констатировать, что статистические интерпретации сосредоточены на количественных показателях состава домохозяйств. Экономические трактовки акцентируют внимание лишь на показателях уровня дохода, потребления, размера и форм сбережений. Однако ни те, ни другие не учитывают социально-ролевые характеристики домохозяйств, связанные с самоидентификацией их членов, их повседневные стратегии жизнедеятельности. Исходя из этого, в рамках данной работы под понятием «домохозяйство» будет пониматься индивид или совокупность лиц, осознающих и идентифицирующих себя в качестве интегрированного минисообщества, отличающаяся совместным характером проживания, ведения домашнего хозяйства, бюджетом, распределением ролевых позиций, а также широким спектром институциональных функций по удовлетворению материальных, духовных и иных потребностей своих членов.

Такое определение позволяет комплексно представить домохозяйство в единстве его объективных и субъективных характеристик, рассмотреть его как целостную социально-экономическую, социокультурную институциональную структуру, испытывающую на себе все многоаспектное влияние конкретного сообщества и, в свою очередь обуславливающую характер жизнедеятельности конкретного индивида и общества в целом.

Домохозяйство как социальное явление отличается традиционностью и изменчивостью и в каждом конкретном обществе имеет свою специфику. Иными словами, оно тесно взаимосвязано с темпоральными, территориальными, социокультурными и прочими ситуациями конкретного социума. Этим будут определяться основные его признаки: совместное проживание и обустройство быта, совместное ведение хозяйства, обладание определёнными ресурсами, самостоятельность в принятии хозяйственных решений, четкая ролевая структура, стремление к оптимальному удовлетворению потребностей членов домохозяйства.

Формирование представления о конкретном домохозяйстве и его положении в различных сферах общественной структуры (экономической, политической, социокультурной, правовой и т.д.) требует формализованной информации по нескольким группам показателей. Основываясь на типологии показателей домохозяйств О. Н. Зуевой<sup>29</sup>, в данной работе все многообразие их форм может рассматриваться по следующим критериям:

- территориально-региональной принадлежности домохозяйства (местность, регион страны, природно-климатическая зона и т.п.);
- социальный статус домохозяйства (ролевая и лидерская структура, позиции членов семьи, имеющих максимальный доход, число трудоспособных, уровень образования и пр.);
- демографическая характеристика (семейные и несемейные домохозяйства, размер домохозяйства, половозрастные характеристики, степень сложности семейной структуры);
- имущественная характеристика (характер жилья, число комнат, наличие автомобиля, дачи, земельного участка и т. п.);
- экономико-трудовая характеристика (занятость, отрасль производства, сектор экономики, тип предприятия, должность, профессиональная подготовка и т. п.);
- финансовая характеристика (среднедушевой доход, доходная группа, источники дохода, расходные показатели и т. п.).

Рассмотрим типологизацию домохозяйств в соответствии с каждым из этих критериев. **Территориально-региональная принадлежность** домохозяйств в отличие от территориальной структуры населения, изучаемой статистической наукой, дробно делящей всю территорию на различные типы городских и сельских поселений (округа, регионы, области, города, поселки городского типа, села, деревни, железнодорожные станции, пристани и т. д.), ограничивается делением по регионам, имеющим свои как природно-климатические, так и экономико-социальные специфические особенности, а также на сельские и городские домохозяйства.

При изучении **статусных** характеристик домохозяйства особая роль отводится его ролевой и лидерской структуре. При изучении процесса принятия потребительского решения важно помнить о влиянии стереотипного разделения ролей по половому признаку, влиянии средств супругов на бюджет домохозяйства, опыте принятия решений, а также социально-экономическом статусе домохозяйства. Так, роль супругов при принятии решений напрямую связана с разделением ролей в семье – принимает решение тот, кто вкладывает больше средств в бюджет.

---

<sup>29</sup> См.: Зуева О. Н. Указ. соч. С. 14.



В семье и домохозяйстве, как утверждает известный немецкий социолог Ф. Теннис<sup>30</sup>, действует принцип органических связей, основанный на родстве, на общем происхождении и на привычке совместного проживания. При этом дом является средоточием родства. Именно дом олицетворяет место проживания, местонахождение семейных запасов и благ, территорию совместного пользования этими благами. Стол и очаг в данном ракурсе принимают символическое значение: «Стол – это и есть сам дом, поскольку каждому отведено за ним свое место и подобающая доля. Если до того товарищи по общему труду были отделены и оторваны друг от друга ради его выполнения, то теперь происходит их воссоединение ради надлежащего распределения и пользования»<sup>31</sup>.

Характеризуя семью и домохозяйство как социальную общность, Ф. Теннис выделял в них три сферы: центр (хозяин дома и его жена, или несколько жен), потомство и прислуга, внешний круг<sup>32</sup>. Рассматривая ролевое распределение в семье, другой известный социолог Т. Парсонс утверждает, что женщинам в данном социальном институте отведена экспрессивная функция (забота о семье, о ее внутреннем, эмоциональном благополучии), мужчине же, в свою очередь, отводится роль инструментальная (добытчик, защитник)<sup>33</sup>.

На сегодняшний день классическая модель взаимоотношения между мужчиной и женщиной, где мужчине отводится роль добытчика, кормильца семьи, помогающего в ведении домашнего хозяйства, в то время как основное бремя домохозяйки и «хранительницы очага» отводится женщине, сохранилась и продолжает доминировать в российском обществе. Это связано в первую очередь с преобладанием размера заработка мужчины над заработком женщины.

При определении «кормильца» в семье основным является обеспечение индивидом средств к существованию всего домохозяйства в тех случаях, когда остальные его члены иждивенцы или зависят от заработка человека, приносящего основные поступления в бюджет. Таким образом, под «кормильцем» понимается единственный основной больше зарабатывающий работник<sup>34</sup>.

Отношения между членами домохозяйства отличаются от отношений других участников рыночной экономики тем, что они связаны либо общностью быта, либо, что чаще всего, особыми семейными узами. Члены домохозяйства не платят друг другу за оказанную услугу, при этом если передача денег и происходит, то для удовлетворения потребностей получателя. Собственность и доходы распределяются на неформальной основе и без переговоров.

При этом в структуре домохозяйства можно выделить следующие роли в принятии решения о совершении покупки: инициатор, определяющий наличие потребности в той или иной покупке; информатор, собирающий информацию о направлениях и источниках удовлетворения потребности; принимающий решение, который осуществляет выбор наиболее подходящей альтернативы; покупающий товар или услугу и потребляющий его/ее.

Распределение ролей в домохозяйстве напрямую влияет на стиль принятия решений. Так, в экономической теории определены «унитарные» и «коллективные» модели процессов принятия решений в домохозяйстве. Унитарные модели рассматривают домохозяйство как единое образование, принимающее решение. Они предполагают существование исходной функции обеспечения благосостояния, которая заставляет объединять все ресурсы – включая труд, продовольствие и другие блага, а также информацию. Различные унитарные модели предлагают разные механизмы распределения благосостояния и доходов в домохозяйстве. Некоторые предполагают, что принятие решений является результатом объединения различных предпочтений, и концентрируются на том, как происходит объединение и реализация этих предпочтений: на основе консенсуса, способа, принятого в кооперативах, рыночного равновесия внутри домохозяйства и т. д.

Коллективные модели принятия решений бывают «кооперативные» и «некооперативные». Кооперативные рассматривают формирование домохозяйства (или семьи) как кооперативное предприятие, а принятие решений – как типичную проблему оптимизации прибыли от брака для обоих партнеров; ограничением при этом является общий доход супругов. Эти модели называются «договорными», если они используют инструменты теории игр для описания процедуры договоров. Некооперативные коллективные модели используют все больше эмпирических сви-

<sup>30</sup> См.: Теннис Ф. *Общность и общество*. СПб., 2002.

<sup>31</sup> Там же. С. 46.

<sup>32</sup> Там же. С. 9

<sup>33</sup> См.: Парсонс Т. *Система современных обществ*. М., 1997. С. 49–56.

<sup>34</sup> См.: Ашвин С. Гендерная солидарность против экономических трудностей. Влияние советского наследия // Социс. 2006. № 4. С. 59.

детельств для изображения домохозяйства как «в значительной мере гендерно-изолированных хозяйств, связанных взаимными требованиями к доходам, земле, благам и труду его членов»<sup>35</sup>.

Домохозяйство в своем потребительском поведении исходит из потребностей, возможностей и характера взаимоотношений членов домохозяйства. Так, выделяются домохозяйства (семья) авторитарного типа, демократического и либерального<sup>36</sup>.

В авторитарных домохозяйствах существует лидер, который определяет характер покупок и формирует вкусы членов домохозяйства. Если лидером является женщина, то это может вызвать протест со стороны членов домохозяйства в виде злоупотребления алкоголем, отказа зарабатывать деньги для общего бюджета и т.д., если же это мужчина, то потребительское поведение диктуется его запросами. Мужчина при этом – глава семьи, определяющий круг потребностей семьи в области личного потребления, а женщина приспосабливается к его модели поведения и организует домашнее хозяйство для удовлетворения потребностей. В демократических домохозяйствах функции распределены. В домохозяйствах такого рода идет согласование потребностей и желаний всех членов, хотя могут выдвигаться во главу и приоритеты некоторых из них (дети, больные и т. д.).

Члены либеральной семьи самостоятельно принимают решения относительно потребления. При этом все чаще результаты многочисленных исследований подтверждают тенденцию ведения хозяйства женщиной, независимо от ее профессиональной принадлежности. С повышением дохода в домохозяйстве наблюдается все большее смещение к демократическим формам ведения хозяйства.

Как показывают результаты многочисленных социологических исследований по изучению статусно-ролевых распределений внутри современных российских семей, одной из причин супружеских конфликтов являются бытовые проблемы – распределение обязанностей в семье, а как следствие – вопросы, связанные с управлением бюджета семьи. Система несогласованного принятия решений, связанных с выделением средств на ведение домашнего хозяйства, часто приводит к неудовлетворенности браком, а иногда и разводам.

Исследуя **демографические** критерии российских домохозяйств, можно отметить, что еще в середине XX века английский исследователь J. Hajnal<sup>37</sup> выявил и обосновал наличие двух демографических моделей, характеризующих состояние брачности и детности в домохозяйствах Европы. Согласно его теории к востоку от линии «Петербург–Триест», образно делящей Европу на две составляющие, повсеместно имеют место сравнительно ранний возраст вступления в брак, почти поголовная брачность, высокий процент неразделенных домохозяйств (совместное проживание родителей и женатых сыновей или нескольких женатых братьев) и ряд других признаков, характерных для традиционного типа демографического поведения. Западнее «линии Хайнала» доминирует специфическая западно-европейская модель с поздним возрастом первого брака и очень высоким процентом никогда не вступавших в брак, а также с тенденцией строить домохозяйство на основе одной брачной пары, с широким использованием наемных работников.

Своеобразную концепцию домашнего хозяйства разработал Дж. Колдуэлл<sup>38</sup>. Основной своей задачей автор считает необходимость объяснить смысл перехода семьи от расширенной, состоящей из многих поколений, к индивидуальной схеме семейного домашнего хозяйства. Подход к анализу семьи Дж. Колдуэлла основан на концепции исторического способа производства внутри семьи, определяющей её экономическое и социальное поведение. Смена способа производства ведет к изменению внутрисемейных отношений.

Хотелось бы отметить сложность в типологизации российских домохозяйств по демографическим показателям. Существуют различные типологии на основе градации с учетом количества детей, полноты семей, наличия или отсутствия других родственников в домохозяйстве, от которых зависит не только потребительское поведение членов домохозяйства и их статусно – экономическая позиция в обществе, но и социально-экономические стратегии их развития.

Немалое значение имеет классификация домохозяйств по стадиям жизненного цикла семьи. Так, И. Ю. Ильин, говоря о потребительском поведении членов домохозяйств и основываясь на

<sup>35</sup> Национальная экономическая энциклопедия. URL : <http://vocable.ru/?word=91972> (дата обращения : 12.09.2010) ; Жеребин В. М., Романов А. Н. Экономика домашних хозяйств. М., 1998. С. 231.

<sup>36</sup> См.: Ильин И. Ю. Домохозяйство – основная потребительская единица на рынке товаров и услуг // Народонаселение. 2006. № 4. С. 114–115.

<sup>37</sup> См.: Hajnal J. European marriage patterns in perspective. Chicago, 1965. P. 101–143.

<sup>38</sup> Колдуэлл Д., Андерсон Х., Нидлз Б. Принципы бухгалтерского учета. М., 2002. 495 с.



теоретических подходах к выделению основных стадий жизненного цикла семьи<sup>39</sup>, выделяет: молодые одинокие семьи (группа характеризуется возрастом до 35 лет и брачным статусом – одинокие, которые делятся на тех, кто живет со своей семьей, но имеет отдельный бюджет и независимых), молодые семьи, состоящие в браке, без детей; «полное гнездо 1» (молодые семьи, состоящие в браке с детьми), «полное гнездо 2» (люди среднего возраста, состоящие в браке с детьми в доме); «полное гнездо 3» (люди старшего возраста с относительно взрослыми детьми); одиноких среднего возраста (группа состоит из тех, кто никогда не вступал в брак, и разведенных людей, не имеющих обязанностей по воспитанию детей), «пустое гнездо 1» (люди среднего возраста, состоящие в браке без детей; супруги в повторных браках, где дети предыдущих браков не живут с родителями; пар, чьи дети покинули дом и живут отдельно); «пустое гнездо 2» (супружеские пары старшего возраста, супруги, достигшие пенсионного возраста и полностью или частично свободные от повседневной занятости); старшие одинокие люди (эту группу составляют в основном женщины, так как продолжительность их жизни выше, чем у мужчин<sup>40</sup>).

В типологии домохозяйств И. И. Елисеевой основной акцент делается на учет наличия в домохозяйстве родственников или посторонних людей. В таком случае все многообразие домохозяйств можно разделить на следующие типы: домохозяйства, состоящие из одного человека; домохозяйства, состоящие из одной супружеской пары, при этом учитывается наличие или отсутствие детей и наличие одного из родителей супругов или прочих родственников или неродственников. В данном типе также внимание уделяется полноте домохозяйства, т. е. наличию либо отсутствию обоих супругов; домохозяйства, состоящие из двух супружеских пар включают в себя супружеские пары с детьми и без детей, причем одна из пар является родителями одного из супругов и также может быть детной или бездетной; домохозяйства, состоящие из трех и более супружеских пар с детьми и без детей, с родственниками, неродственниками (без них); домохозяйства, состоящие из матери или отца с детьми, которые, в свою очередь, делятся на проживающих отдельно или с одним из родителей матери или отца, или прочими родственниками (без них); домохозяйства, состоящие из лиц, не связанных родством, и прочие домохозяйства<sup>41</sup>.

В зависимости от решаемых задач и глубины изучения проблематики применяется та или иная типологизация. При этом прийти к единообразию не удастся в силу сложности объекта изучения. Так, для исследования потребительского поведения применяется типология И. Ю. Ильина, для изучения демографического состава населения социальной статистикой – типология И. И. Елисеевой.

Наличие в семье нескольких работающих членов влияет на ее благосостояние и соотношение их количества в семьях с разным уровнем душевого дохода различно. Наличие или отсутствие иждивенцев изменяет нагрузку на бюджет домохозяйства в большую либо меньшую сторону. Это вызывает необходимость выделения **экономико-трудового критерия** типологии домохозяйств и их стратегий.

Рассматривая **финансовые** показатели, особое внимание уделяется финансам домохозяйства, так как они являются «важнейшим элементом **финансовой системы и индикатором состояния общества**»<sup>42</sup>. При этом под понятием «финансы домашнего хозяйства» понимается «совокупность финансовых активов и обязательств домохозяйства, а также способов эффективного управления ими в условиях рыночной экономики»<sup>43</sup>.

Социально-экономическое значение финансов домашнего хозяйства представляется через их функции: ресурсообразующую, распределительную, воспроизводственную, регулирующую, инвестиционную, консолидирующую. Рассмотрим каждую из этих функций в отдельности. Так, доход домохозяйства формируется за счет нескольких источников. Их структуру, а также состав заемных источников финансирования жизнедеятельности домашнее хозяйство формирует за счет принимаемых финансовых решений, что в совокупности проявляет ресурсообразующую функцию финансов домашних хозяйств. В рамках распределительной функции доход распределяется между всеми его участниками, что обуславливает непрерывность процесса воспроиз-

<sup>39</sup> Цит. по: Соломон М. Р. Поведение потребителей: искусство побеждать на рынке. М., 2003 ; Беленов О. Н., Стадниченко Л. И. Поведение потребителей. Воронеж, 2001 ; Алешина И. В. Поведение потребителей. М., 1999 ; Васильев Г. А. Поведение потребителей. М., 2004.

<sup>40</sup> См.: Ильин И. Ю. Указ. соч. С. 105–115.

<sup>41</sup> См.: Елисеева И. И. Социальная статистика. М., 2001. С. 154–157.

<sup>42</sup> Хотинская Г. И., Качкин К. Е. Финансы домохозяйств: влияние на финансовый рынок России // Финансовый бизнес. 2005. Май-июнь. С. 63.

<sup>43</sup> Ковалев В. В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы. М., 2004. С. 29–30.

ства рабочей силы, обеспечивая каждого человека ресурсами, необходимыми для поддержания нормального существования. «Функция обеспечения жизненных потребностей», или воспроизводственная функция, заключается в создании реальных условий существования членов данного домашнего хозяйства<sup>44</sup>.

Экономика домашнего хозяйства опирается на сложный комплекс взаимоотношений между его участниками, который, в свою очередь, зависит от возраста, черт характера, привычек людей, различия в уровне их потребностей и доходов. При этом нормальное развитие домашнего хозяйства достигается лишь при наличии взаимопонимания между его членами в принятии финансовых решений, согласовании экономических интересов различных участников, за счет регулирования, распределения ресурсов. В этом состоит регулирующая функция финансов домашних хозяйств, которая поддерживает их сбалансированное развитие как экономической единицы.

Важной функцией финансов домашних хозяйств в системе общественного воспроизводства выступает инвестиционная функция, которая заключается в роли домашнего хозяйства как одного из поставщиков финансовых ресурсов для предприятий. Так, домохозяйства не только могут финансировать производство за счет вложения средств, но и являются также фактором, способствующим росту инвестиций в экономике за счет увеличения доли потребления. Так, по концепции эффективного спроса Дж. Кейнса, при сокращении потребительских расходов сдерживается и развитие производства<sup>45</sup>. В рамках консолидирующей функции финансы домашнего хозяйства выступают связующим звеном всей финансовой системы страны, целью которой является финансовое обеспечение условий расширенного воспроизводства. Роль финансов населения неопределима. Обеспечивая стабильность потребления, доходы домохозяйства позволяют населению соотносить себя с определенным социальным классом.

С. Лушин<sup>46</sup> выделяет несколько групп, в которых возможно формирование общих объединенных финансовых потоков: одиночки (неженатая молодежь, холостяки, разведенные, вдовцы и т. д.); домохозяйства (супруги, их дети и родители); укрупненные домохозяйства (основная семья, дальние родственники, иждивенцы). Согласно «принципу общего бюджета»<sup>47</sup> наиболее экономичной при прочих равных условиях оказывается жизнедеятельность домохозяйства, состоящего из нескольких человек.

Финансы домохозяйства постоянно возобновляются и используются, т. е. находятся в состоянии движения, именуемого кругооборотом. Основными взаимосвязанными стадиями их кругооборота являются доходы и расходы домохозяйств. Эмпирические закономерности в их движении обобщены в виде «Законов Энгеля».

1. По мере роста дохода общее потребление будет возрастать, но в разных пропорциях.
2. По мере роста дохода расходы на продукты питания будут увеличиваться с одновременным переходом от некачественного питания к качественному.
3. В общем объеме расходов доля продуктов питания будет сокращаться при росте расходов на недвижимость, отдых, путешествия, сбережения.
4. По мере роста дохода каждое домохозяйство будет тратить на потребление меньшие суммы и больше будет сберегать.

«Законы Энгеля» послужили также основой для построения макроэкономической модели Д. М. Кейнса «доходы–расходы» и гипотезы жизненного цикла (гипотеза перманентного дохода), согласно которой текущее потребление зависит не только от текущего располагаемого дохода, но и от ожидаемого дохода в течение длительного периода за счет долговременных ссуд, займов и пр.

В основе подхода В. В. Елизарова лежит идея о том, что динамика доходов и расходов семьи (домохозяйства) зависит от состояния семейного бюджета в предыдущие годы и от числа детей в семье, а формирование и распределение семейного бюджета должно исследоваться с учетом стадий жизненного цикла семьи<sup>48</sup>.

Теории жизненного цикла семьи Ф. Мадильяни и теория постоянного дохода М. Фридмана в качестве функции потребления используют постоянный доход (на протяжении всей жизни),

<sup>44</sup> См.: Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / под ред. проф. Г. Б. Поляка. 2-е изд. М., 2003. С. 308.

<sup>45</sup> См.: Белозёров С. А. Финансы домашних хозяйств как элемент финансовой системы // Финансы и кредит. 2008. № 1 (289). С. 36.

<sup>46</sup> См.: Лушин С. И. Финансы : учебник / под ред. С. Лушина. М., 2000. С. 216.

<sup>47</sup> См.: Глухов В. В. Структура финансов населения в составе финансовой системы России // Финансы и кредит. 2007. № 42 (282). С. 27.

<sup>48</sup> См.: Домохозяйство, семья, семейная политика / под ред. В. В. Елизарова, Н. В. Зверевой. М., 1997.

предполагая, что домохозяйства принимают решения о потреблении и сбережении, учитывая не только текущий, но и ожидаемый в будущем доход. Для социологического изучения важны все три подхода, так как от имеющегося ранее, текущего и предполагаемого дохода зависят и стратегии домохозяйства.

Английский экономист Дж. Кейнс<sup>49</sup> также положил начало современному анализу потребления и сбережений. Он впервые ввел понятие «потребительская функция», которая связывает текущее потребление с текущим доходом, а также убедительно показал, что распределение домашнего хозяйства дохода между потреблением и сбережением – одно из ключевых решений, принимаемых людьми, и одна из центральных проблем в макроэкономике. И если на уровне отдельного домашнего хозяйства это решение влияет на его благосостояние в будущем, то на макроуровне совокупный эффект решений домашних хозяйств относительно объема потребления и сбережений помогает определить темп роста экономики, сальдо торгового баланса, объем выпуска и уровень занятости.

При этом некоторые ученые, например Р. Липси и П. Стейнер, подчеркивают, что когда в качестве основной единицы, принимающей решения, берется домашнее хозяйство, то многие «интересные проблемы, касающиеся конфликта в семье и родительского контроля над судьбой детей, выпадают из поля зрения»<sup>50</sup>. Они также полагают, что когда экономисты говорят о потребителе, то они фактически имеют дело с группой индивидов, образующих домашнее хозяйство, а не с отдельными индивидами.

Во всех странах с рыночной экономикой действуют механизмы государственного перераспределения денежных доходов, поэтому принято разделять первичные и располагаемые денежные доходы домохозяйств (населения). Первичные доходы частных домохозяйств складываются в результате рыночных сделок – продажи факторов производства и товаров. Соответственно они образуются за счет заработной платы наемных работников (вознаграждения за труд как фактора производства), доходов от собственности, предпринимательского дохода, а также доходов от самозанятости. При этом все подлежащие оплате проценты вычитаются из получающейся суммы доходов. Далее вступают в действие механизмы государственного перераспределения доходов. Все социальные выплаты и трансферты (кроме выдаваемых в натуральной форме) добавляются к первичным доходам домохозяйств, и уже из этой суммы выплачиваются подоходные и имущественные налоги, социальные взносы и платежи. В результате остается располагаемый доход домохозяйства<sup>51</sup>.

Доход домохозяйства включает:

- собственные средства (зарплата, доход от подсобного хозяйства, доходы от предпринимательской деятельности и т. д.);
- мобилизованные средства (полученный кредит, дивиденды, проценты);
- социальные трансфертные средства (пенсии, пособия, другие социальные выплаты).

Если говорить об уровне денежных доходов частных домохозяйств в странах – членах Европейского Союза, то он различается в 2 раза, а с учетом стран-кандидатов – более чем в 5 раз. Для примера приведём следующие данные<sup>52</sup>: самые высокие первичные доходы у домохозяйств в Германии, вдвое ниже – в Португалии. Уровень располагаемых доходов заметно ниже, особенно в Германии, и различия между этими странами сокращаются до 1,8 раз; среди стран-кандидатов на вступление в Европейский Союз, представивших соответствующие данные, наиболее высокие доходы домохозяйств в Чехии, самые низкие – в Румынии. Различия по первичным доходам составляют 2,3 раза, а по располагаемым – 2,1 раза; весьма значительны различия в соотношении располагаемых и первичных доходов в странах Северной Европы (Нидерландах, Швеции, Дании, Бельгии и Финляндии) – в распоряжении домохозяйств остается порядка 74 – 80% их первичных доходов, а в Португалии и Греции – 95–98%. Среди стран-кандидатов на вступление в Европейский Союз отношение располагаемых доходов домохозяйств к первичным колеблется от 88% в Чехии до 109% в Литве. Отметим, что превышение располагаемых денежных доходов над первичными наблюдается также в ряде регионов Великобритании, Германии, Греции, Италии, Франции, Польши, Венгрии и Румынии, что обусловлено перераспределительной политикой государства, реализуемой в виде различных социальных выплат.

<sup>49</sup> См.: Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.

<sup>50</sup> Липси Р., Стейнер П. Экономика / пер. с англ.; 2-е изд. М., 1986. С. 47.

<sup>51</sup> См.: Прокофьева Л. М. Демографический тип домохозяйства и оценки бедности // Бедность: альтернативные подходы к определению и измерению. М., 1998.

<sup>52</sup> См.: Результаты международных сопоставлений ВВП Российской Федерации и других стран по данным за 1999 г. URL: <http://www.gks.ru/scripts/free/1c.exe?XXXX18F.1.1/000010R> (дата обращения : 15.09.2010).

Доход каждого домохозяйства расходуется по трём направлениям: выплата налогов государству, удовлетворение потребностей членов домохозяйств, формирование личных сбережений. Так как в нашей стране отчисления подоходного налога в размере 13% с физических лиц осуществляются на этапе начисления заработной платы и не попадают в руки «налогоплательщику», то основной статьёй расходов каждого домохозяйства является удовлетворение потребностей членов домохозяйств.

Структура потребительских расходов является одним из важнейших показателей потребительского поведения домохозяйств. Рассмотрим структуру расходов в домохозяйствах. Денежные расходы делятся на покупку товаров и услуг (включая стоимость товаров и услуг в натуральной форме – произведенных для себя, полученных в качестве оплаты труда и в виде социальных трансфертов), обязательные платежи и разнообразные взносы (налоги и сборы, страховые платежи, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за кредит и др.), приобретение недвижимости, что стало возможным лишь в перестроечный период с появлением реального рынка жилья, прирост финансовых активов (прирост/уменьшение вкладов на счетах граждан, расходы на приобретение ценных бумаг, иностранной валюты, изменение средств на счетах индивидуальных предпринимателей, задолженность по кредитам), данные, отраженные в приросте финансовых активов, которые ранее именовались сбережениями<sup>53</sup>.

При этом среди объектов потребительских расходов можно выделить товары кратковременного пользования (срок менее года) и товары длительного пользования (срок более года). Потребительские типы ранжируются в соответствии с их среднедушевым денежным доходом, а при их сопоставлении с соответствующими распределениями домохозяйств по душевому денежному доходу появляется возможность каждому потребительскому типу поставить в соответствие некоторый диапазон душевых денежных доходов. Критерием отнесения лица или домохозяйства к группе населения, находящейся в состоянии крайней бедности или нищеты, является уровень душевых доходов, который в два и более раза ниже величины прожиточного минимума<sup>54</sup>.

В идеале доходы домохозяйства должны соответствовать его расходам. При этом часто бюджет семьи и домохозяйства бывает несбалансированным – избыток расходов или доходов. Избыток расходов регулируется либо путем поиска дополнительных доходов, либо путем сокращения расходных категорий или их объема. Избыток доходов формируется в виде сбережений

Структура и уровень сбережений отдельного гражданина, а также мотивы их формирования во многом зависят не только от величины индивидуального денежного дохода и наличия движимого и недвижимого имущества, но и от их суммарной величины<sup>55</sup>.

Сбережения – это посленалоговая не потребляемая часть годового личного дохода домохозяйства. Различают следующие виды сбережений: домашние (в налично-денежной форме), институциональные (банковские депозиты, страховые полисы, облигации, акции и др.), которые, в свою очередь, делятся на «спекулятивные», направленные на умножение покупательной силы данной денежной суммы, и «защитные», выполняющие функцию сохранения исходной покупательной силы данной суммы денег.

В целом сбережения домохозяйств могут напрямую влиять на экономику страны. Так, относительное увеличение сбережений (по мере роста личных доходов) означает относительное уменьшение спроса на потребительские товары и услуги, что может вызвать сокращение производства этих товаров и увеличение безработицы (безработицы). Перевес «домашних» сбережений способен подорвать экономику страны, поэтому необходимо стимулировать институциональные сбережения, т. е. участие денег в обороте (экономике) страны.

В последние годы в России появилась необходимость мобилизации сбережений населения и их рационального использования. При этом существующие процентные ставки в коммерческих банках не превышают уровень инфляции и не могут служить средством для массового их привлечения.

Современные исследования в области финансов домохозяйств позволили количественно оценить эмпирическую зависимость между их доходами и сбережениями. Так, при увеличении

<sup>53</sup> См.: Хотинская Г. И., Качкин К. Е. Указ. соч. С. 69.

<sup>54</sup> См.: Чудилин Г. И. Значимость домашних хозяйств в обеспечении устойчивого экономического положения сельских жителей // Вопр. статистики. 2005. № 10. С. 45.

<sup>55</sup> См.: Резник Г. А., Спирина С. Г. Мотивы формирования сбережений в реформируемом обществе // Социс. 2006. № 9. С. 120.



логарифма душевого дохода на 1% вероятность того, что семья откладывает деньги на будущее, возрастает более чем на 40%<sup>56</sup>.

В теории жизненного цикла Ф. Модильяни<sup>57</sup> демонстрируется, что домохозяйства сберегают средства для того, чтобы обеспечить себе привычный уровень потребления в старости, при этом все ресурсы потребляются в течение жизни домохозяйства. Согласно теории постоянного дохода М. Фридмана домохозяйства потребляют доход от существующих ресурсов, но сами ресурсы оставляют наследникам. Однако авторские данные свидетельствуют, что российские домохозяйства в период кризиса используют предупредительный мотив сбережений. Выявилась U-образная зависимость сбережений домохозяйств от возраста его главы. Так, среднюю склонность к сбережениям имеют домохозяйства, главы семьи которых в возрасте до 30 лет или старше 50. При этом у половины населения страны на изучаемый период сбережения отсутствовали вообще или имелись долги. Следовательно, можно согласиться с выводами S. Stillman<sup>58</sup>, который утверждал, что ни одна, ни вторая теория не применима к российским реалиям. В российских домохозяйствах сберегательные стратегии носят предупредительный характер.

Немаловажное значение наряду со сбережением и потреблением домохозяйств является кредитное финансовое поведение. В нашей стране на протяжении многих десятилетий советского режима оно было очевидным и легко предсказуемым. Имевшая место ситуация товарного дефицита не позволяла населению в полной мере реализовать свои потребности в товарах и услугах, в связи с чем значительная часть сбережений была вынужденной. Следствием этого являлся недостаток финансового опыта у основной массы граждан.

Ситуация резко изменилась в 1990-х годах с началом в России экономических реформ. У россиян появилась возможность свободно покупать и продавать иностранную валюту, ценные бумаги, вкладывать деньги в коммерческие банки. Одновременно увеличилась потребность в кредитах. Все большее количество банков и финансовых организаций в этот период начинают разрабатывать специальные программы, предлагая физическим лицам кредиты на неотложные нужды, образование, приобретение недвижимости, товаров длительного пользования.

Рост предложения кредитных услуг российскому населению обусловлен не только институциональными изменениями в экономике и кредитно-финансовой сфере, но и, что гораздо более важно, постепенным изменением у людей ценностно-нормативных установок по отношению к долгу и кредиту. Происходит обращение к западным моделям финансового поведения, где благодаря стабильной денежной системе и стабильным законам граждане могут легко брать кредиты, а при совершении кредитов расплачиваться кредитной картой<sup>59</sup>.

В работе С. Ли, П. Уэбли и Р. Левина осуществлен сравнительный анализ социально-психологических исследований долга. Авторы полагают, что необходимо различать понятия кредита (произвольного, или управляемого, долга) и неуправляемого долга. В первом случае предполагается, что заёмщик в принципе может расплатиться с кредитором в любое время, а во втором – что должник либо не в состоянии вернуть долг в силу материальных трудностей, либо вообще пытается избежать погашения долга<sup>60</sup>.

В финансово-кредитном словаре под редакцией А. Грязновой понятие «кредит» определяется как «экономическая сделка, при которой один партнер предоставляет другому денежные средства или имущества на основе срочности, возвратности и платности»<sup>61</sup>. Таким образом, под кредитным (заемным) поведением в данной работе будет пониматься деятельность индивида или домохозяйства, в процессе которой происходит заимствование денежных средств, предполагающее их обязательное последующее возвращение.

В то же время согласно типологии О. Д. Стребкова кредиты делятся на институциональные и неинституциональные, или сетевые<sup>62</sup>. В рыночных условиях хозяйствования основной формой

<sup>56</sup> См. подробнее: *Рощина Я. М.* Финансовое поведение // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / под ред. Т. Малевой. М., 2003. С. 312–380.

<sup>57</sup> См.: *Modigliani F.* The Permanent Income and the Life Cycle Hypothesis of Saving Behavior. N.Y., 1960.

<sup>58</sup> См.: *Stillman S.* The Response of Consumption in Russian Households to Economic Shocks // IZA Press. 2000. № 411.

<sup>59</sup> См.: *Лунт П.* Психологические подходы к потреблению: вчера, сегодня, завтра / пер. с англ. Н.А. Алмаева // Иностранная психология. 2001. № 9. С. 8–16.

<sup>60</sup> См.: *Экономическая социология.* СПб., 1998.

<sup>61</sup> *Финансово-кредитный словарь* / под ред. А. Грязновой. М., 2004. С. 440.

<sup>62</sup> См.: *Стребков Д.* Основные типы и факторы кредитного поведения населения в современной России // *Вопр. экономики.* 2004. № 2. С. 109–128.

институционального кредита является банковский кредит. Он представляется банками и другими кредитно-финансовыми учреждениями юридическим лицам, населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд.

При выборе использования институционального или неинституционального кредита начинает работать модель потребительского поведения Дж. Энджела, Д. Блэкуэлла и П. Миньярдома<sup>63</sup>, с ее основными компонентами (осознание потребности, поиск информации, предпокупочная оценка вариантов, покупка, потребление, оценка по результатам потребления, освобождение.). При этом при принятии решения членами домохозяйства о покупке дорогостоящих товаров (услуг), стоимость которых превышает возможности домохозяйства, потребность в приобретении вещей дополняется новой важной потребностью – потребностью в дополнительных денежных средствах. На втором этапе происходит поиск возможности удовлетворить эту новую потребность, именно на данном этапе происходит принятие решения: либо жить не по средствам и реализовывать свою потребность с помощью других людей, организаций (взятие денег в долг, получение кредита), либо жить в соответствии со своими возможностями, самостоятельно решать возникшие проблемы, удовлетворять потребности, полагаясь только на свои силы (сбережения, поиск новой высокооплачиваемой работы и т. п.).

В последнее время практически во всем мире, а особенно в высокоразвитых государствах, прослеживается тенденция перехода от кредита как средства достижения определенной цели (покупки автомобиля, оплаты обучения и т. п.) к кредиту как средству формирования особого стиля жизни.

Становление кредитной культуры способствует возникновению новой этики – этики опережающего потребления. Ж. Бодрийяр пишет об этом: «Долгое время в силу своего рода застенчивости кредит воспринимался как некая нравственная опасность, тогда как расплата на месте относилась к числу буржуазных добродетелей. Но подобные психологические сопротивления явно ослабевают. Ныне родилась новая мораль: мораль опережающего потребления по отношению к накоплению, мораль убегания вперед, форсированного инвестирования, ускоренного потребления и хронической инфляции (копить деньги становится бессмысленно); отсюда берет начало вся современная система, где вещь сначала покупают, а затем уже выкупают своим трудом»<sup>64</sup>.

В рамках финансового поведения Т. Ю. Богомолова и В. С. Тапилина разделили все домохозяйства на **финансово активные** (имеющие наличные сбережения, приобретающие валюту, имеющие счета и вклады в Сбербанке и коммерческих банках) и **финансово пассивные** (не имеющие или не обнаруживающие каких-либо признаков позитивного или негативного финансового поведения)<sup>65</sup>.

Финансово активные домохозяйства авторы подразделили на три типа (модели): «сберегатели» – домохозяйства, осуществляющие только позитивное финансовое поведение (уменьшение долгов и высвобождение средств из текущего потребления для осуществления вложений в будущие доходы); «антисберегатели» – домохозяйства, осуществляющие только негативное финансовое поведение (потребление в долг, «проедание» части имущества и сбережений); комбинированная модель – домохозяйства, реализующие как позитивное, так и негативное финансовое поведение.

На основе данной типологии Я. М. Рощина<sup>66</sup>, исследуя финансовое поведение домохозяйств, выделила ряд финансовых стратегий: стратегия взятых кредитов (банковских, товарных, ипотечных); стратегия предоставленных кредитов; стратегия государственных трансфертов (ориентация домохозяйства на такие источники доходов, как заработная плата, в основном в бюджетной сфере, а также пенсии, алименты, стипендии, пособия, по которым зачастую наблюдается задолженность); стратегия организованных вкладов; страховательная стратегия; стратегия наличных сбережений; стратегия частных трансфертов (долги родственникам и знакомым, задолженность по оплате жилищно-коммунальных услуг более чем за три месяца); стратегия ценных бумаг.

Г. И. Хотинская выделяет три модели финансового поведения домохозяйств, каждая из которых характеризуется набором применяемых стратегий, уровнем их диверсификации, степенью концентрации активных и пассивных стратегий, ликвидностью результата, целевой установкой<sup>67</sup>.

<sup>63</sup> Цит. по: *Стребков Д.* Указ. соч. С. 109–128.

<sup>64</sup> *Бодрийяр Ж.* Общество потребления. СПб., 2006. С. 123–124.

<sup>65</sup> См. подробнее: *Рощина Я. М.* Финансовое поведение // Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / под ред. Т. Малевой. М., 2003. С. 328–329.

<sup>66</sup> Там же. С. 312–380.

<sup>67</sup> См.: *Хотинская Г. И., Качкин К. Е.* Указ. соч. С. 63.



При этом автор выделяет потребительскую стратегию, характеризующуюся минимальной диверсификацией стратегий и инструментов, максимальной концентрацией пассивных стратегий, решением текущих проблем. Характеристиками сберегательной стратегии являются максимальная диверсификация стратегий, умеренная диверсификация инструментов, умеренная концентрация активных и пассивных стратегий, акцент на сохранность сбережений в условиях инфляции и обесценивания. Максимальная же диверсификация инструментов, а также максимальная концентрация активных стратегий и акцент на доходные финансовые инструменты характерны при реализации инвестиционной модели финансового поведения.

Подобная градация финансовых стратегий отличается излишней дробностью, не позволяет увидеть взаимосвязи финансового и социально-экономического поведения домохозяйств. Исходя из этого, предлагается авторская типология социально-экономических стратегий:

**1) кредитная стратегия**, или **стратегия заимствования**, которая, в свою очередь, делится на институциональную (кредиты в банке, займы под имущество) и сетевую (займы у родственников и друзей);

**2) потребительская стратегия** (основанная на потреблении), которая, в свою очередь, делится на долгосрочную (имущественную, т. е. направленную на наращивание имущества) и краткосрочную (минималистскую стратегию, ориентированную на простое воспроизводство домашнего хозяйства, обеспечивающее удовлетворение минимальных физиологических потребностей членов домохозяйства);

**3) сберегательная стратегия**, включающая в себя как институциональные инвестиции (банковские депозиты, покупка акций и облигаций и т. д.), так и стратегию наличных сбережений;

**4) демографическая стратегия**, направленная на расширение домохозяйства за счет рождения детей и его уменьшение за счет деления сложного домохозяйства на два простых (например, в случае покупки отдельной квартиры);

**5) трудовая стратегия**, включающая в себя род и отрасль занятий членов домохозяйства, степень активности трудовой деятельности. Выделяются активные (сохранение рабочего места, поиск дополнительного места работы и дополнительных источников существования) и пассивные (поиск другой работы);

**6) миграционная стратегия**, тесно связанная с трудовой стратегией, но не тождественная ей. Данная стратегия указывает на миграционный потенциал домохозяйств и территориальную мобильность с целью поиска рабочего места. Можно выделить активную и пассивную миграционные стратегии.

**7) ролевая стратегия**, характеризуется ролевым распределением в домохозяйствах.

Рассмотрение данных стратегий в их вариационных сочетаниях позволяет говорить о модели социально-экономического поведения конкретного домохозяйства, в основе которой лежит активность в реализации личных и общественных функций.

Можно различить **активную и пассивную** стратегические модели поведения домохозяйств. Так, о пассивности социально-экономического поведения домохозяйства можно говорить при реализации им стратегии институционального и сетевого заимствования, потребительской минималистской, а также стратегии наличных сбережений и пассивных форм трудовой и миграционной стратегий. Активная модель поведения характеризуется совокупностью стратегий домохозяйства, состоящих из сберегательной институциональной, потребительской долгосрочной, активной трудовой и миграционной. При этом следует учесть, что не всегда стратегии домохозяйства в сочетании дают только активную или только пассивную модель социально-экономического поведения.

## 2. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ

На сегодняшний день, по официальным данным Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области, в нашем регионе проживает 2564,8 тыс. человек, из которых городские жители составляют 1856,9 чел., или 72,4%<sup>68</sup>. Однако продолжается неуклонное сокращение численности населения области, происходящее из-за естественной убыли, характеризующейся увеличением числа умерших по сравнению с числом родившихся, недостаточностью миграционных потоков (прил. 3, 4).

И хотя наряду с увеличением рождаемости в регионе на 18,9% за последние четыре года за счет вступления в детородный возраст «рожденных в 80-х», а также стимулирования рождаемости материнским капиталом, уровень рождаемости в регионе ниже необходимого для простого воспроизводства населения.

Репродуктивная функция является одной из основных для семьи, что неразрывно связано с функциями домохозяйства по обеспечению потребностей его членов.

В ходе проведенного исследования было выявлено, что на сегодняшний день 44,3% городских домохозяйств не имеют детей, причем это характерно как для женатых, но живущих отдельно (100%), незамужних (99%), живущих в незарегистрированном браке (75%), так и для 16% состоящих в браке, 8,3% разведенных и 12,5% вдовствующих.

Среди 55,7% домохозяйств, воспитывающих детей, преобладают однодетные (50%) и двухдетные (44,5%). Трое детей – только в 5,5% домохозяйств. При этом лишь в тех домохозяйствах, в которых отношения взрослых членов скреплены узами брака, наблюдается многодетность. В данной категории домохозяйств большинство (49,4%) воспитывают двух детей (рис. 1).

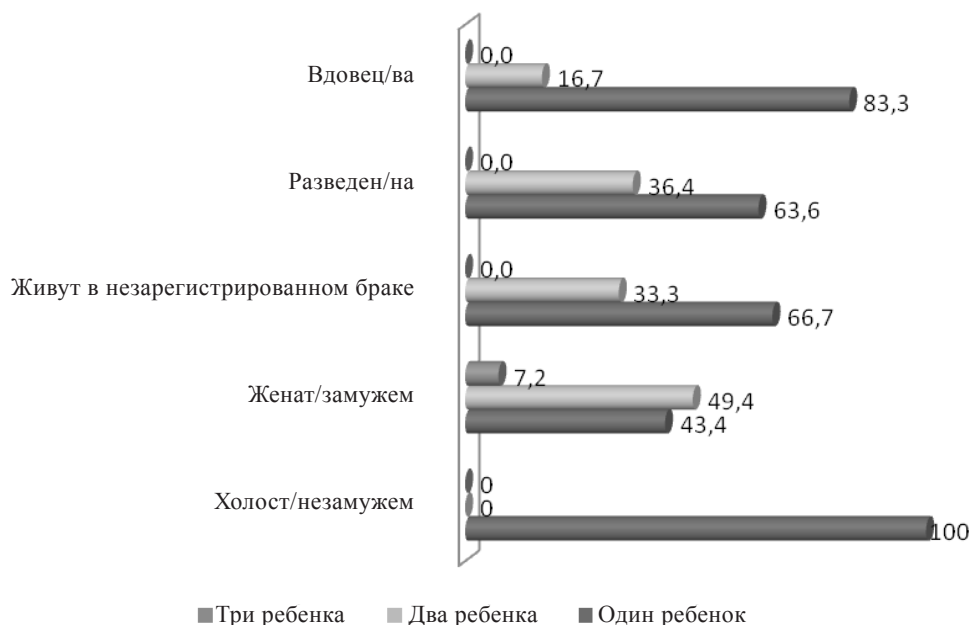


Рис. 1. Детность домохозяйств в зависимости от семейного положения, % по семейному положению

Значительное количество двухдетных и среди разведенных граждан (36,4%), а также живущих в незарегистрированном браке (33,3%). Таким образом, средняя численность детей в современных городских домохозяйствах 1,6.

Однако количество детей зависит и от стажа семейной жизни (табл. 1). Так, однодетность свойственна домохозяйствам, семейный стаж которых составляет менее 5 лет. Причем с увеличением стажа количество однодетных уменьшается, а количество двухдетных возрастает среди семейных пар, живущих в браке более 15 лет, преобладают двухдетные (68,2%) и многодетные (66,7%).

При этом наблюдается тенденция увеличения двухдетных домохозяйств за последние 10 лет, что, возможно, говорит об эффективности государственной политики по поддержке рождаемости в стране и оплаты за второго рожденного ребенка.

<sup>68</sup> См.: Демографический ежегодник Саратовской области. 2009 год : статистический сборник / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Саратовской области. Саратов, 2010.

Таблица 1

Количество детей в домохозяйстве в зависимости от стажа семейной жизни,  
% по количеству детей

Стаж семейной жизни	Количество детей		
	Один ребенок	Два ребенка	Три ребенка
До 5 лет	35,7	9,1	0
5–7 лет	21,4	6,8	0
8–10 лет	11,9	4,5	0
11–15 лет	9,5	11,4	33,3
Более 15 лет	21,4	68,2	66,7
Итого	100	100	100

Лишь 20% детей домохозяйств посещают детские сады. 75% детей не посещают дошкольные детские учреждения по различным причинам, среди которых основной является возраст ребенка, превышающий (84,6%) или не достигший (6,4%) допустимых норм. Часть респондентов (6,4%) считают, что дома детям лучше, поэтому доверяют воспитание своих детей бабушкам или воспитывают сами. Высокая оплата становится причиной непосещения детских садов для 1,3% домохозяйств. Не посещают дошкольные учреждения по болезни 1,3% детей (рис. 2).



Рис. 2. Посещение детьми детского сада, % от ответов

Демографическое положение региона усугубляется также высоким уровнем смертности. Так, по уровню смертности в 2009 году Саратовская область делила десятое место в Приволжском федеральном округе с Пермским краем. Самые низкие показатели смертности в Татарстане (12,7), Башкортостане (13,1), Удмуртской (13,2) и Чувашской (13,7) республиках, Оренбургской области (13,8).

Рассматривая причины смерти населения области, было выявлено, что основными из них являются болезни системы кровообращения, а также несчастные случаи, отравления, травмы (185,3 и 184,1 случаев на 100 тыс. лиц трудоспособного возраста соответственно). Острой на сегодняшний день остается проблема онкологических заболеваний в нашем регионе – 86,8 на 100 тыс. человек трудоспособного возраста.

Как и прежде, среди умерших в рабочих возрастах 80% составляют мужчины, т. е. уровень мужской смертности в 4 раза выше, чем у женщин. При сохранении в дальнейшем такого уровня смертности из юношей, достигших 16 лет, не доживут до пенсионного возраста 40%.

Уровень смертности стремительно растет, спасти ситуацию может сравнительно высокий уровень рождаемости. Однако как показывают региональные статистические данные, в Саратовской области хотя и произошло некоторое увеличение рождаемости в сравнении с предыдущим годом, но оно является незначительным. Так, за 2009 год в регионе было рождено 19 227 детей. Это лишь на 43 ребенка больше, чем в 2008 году. Что касается уровня рождаемости в домохозяйствах Саратова, то численность рожденных за предыдущий год составила всего 8 139 детей (рис. 3).

Возраст большинства родивших в 2009 году женщин составляет 20–29 лет, среди них 31,8% в возрасте 20–24 лет, 32,1% – 25–29 лет. Доля несовершеннолетних среди матерей составляет 1,5%. Однако следует отметить, что предельный возраст рождения детей у женщин доходит до 39 лет.

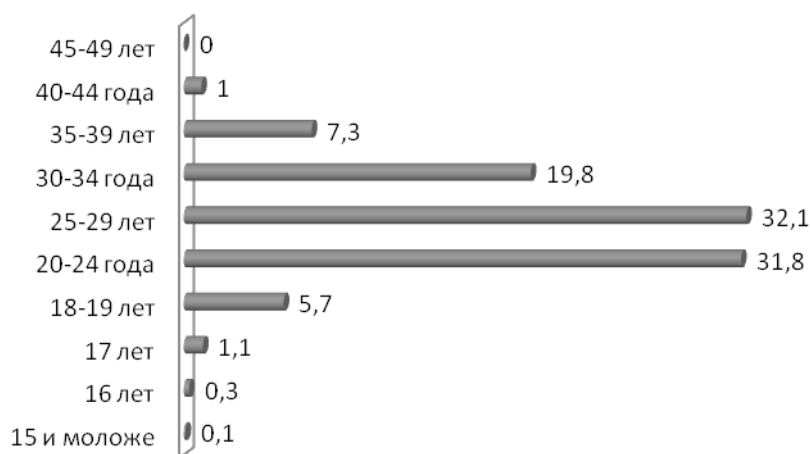


Рис. 3. Возраст рождения детей в городских домохозяйствах, % от общего

Говоря о перспективах улучшения демографической ситуации в регионе за счет увеличения численности детей в домохозяйствах, хотелось бы отметить, что подобная тенденция все же существует. Так, 56,1% всех домохозяйств Саратова в перспективе планируют рождение ребенка, причем 23,3% из них уже имеют детей.

Среди желающих в будущем иметь детей преобладают представители «элитных» домохозяйств (71,4% всех домохозяйств данного типа). Более 60% всех состоятельных и среднего типа домохозяйств также хотели бы в будущем иметь больше детей (61,5% и 62% соответственно). Но что самое удивительное, так это то, что, находясь за чертой бедности, 45,9% бедных и половина (50%) нищих домохозяйств также планируют в будущем рождение ребенка.

При этом 75% домохозяйств, воспитывающих одного ребенка, хотели бы иметь в своей семье двух детей, 17,9% – трех детей, 3,6% – родить еще трех детей. Среди двухдетных домохозяйств, желающих в будущем увеличить количество малышей, все (100%) хотели бы родить еще двух детей. Трехдетные домохозяйства в ближайшее время планируют обзавестись еще одним ребенком.

Таким образом, наблюдается перспектива увеличения рождаемости и детности в домохозяйствах. Все больше горожан предпочитают иметь четырех детей. При этом среднее количество имеющихся детей в домохозяйствах и желаемое несколько отличаются друг от друга (1,5 ребенка и 2 ребенка соответственно).

Основными причинами нежелания иметь детей в будущем выступают наличие уже детей (45,7%) и возраст членов домохозяйства (35,5%). Материальные трудности становятся препятствием для рождения детей в 9,8% домохозяйств, не желающих иметь детей. 5,4% респондентов просто не любят детей. 3,3% городских домохозяйств не желают иметь детей по причине невозможности воспитать нравственно нормальных детей в современном российском обществе.

Таким образом, с одной стороны, наблюдается незначительная тенденция роста численности домохозяйств за счет рождения детей и увеличения иждивенческой нагрузки на работающее население города. С другой стороны, существует проблема отказа от рождения детей по объективным причинам.

### 3. СТАТУСНО-РОЛЕВАЯ СТРУКТУРА ГОРОДСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

При выявлении основного кормильца в домохозяйстве 20,3% женщин таковым посчитали себя, 26,2% – супруга, 25,3% – отца. Приносят основной доход в семью 19,7% мужчин, 8,7% мужчин считают жену основным добытчиком, в то время как 9,9% – считают таковым отца. Таким образом, традиционно в семье основным кормильцем является супруг (45,9% из всех опрошенных домохозяйств). При этом практически треть женщин (28,7%) в современных домохозяйствах приносит основной доход в бюджет семьи. 25,4% членов домохозяйств считают отца главным добытчиком и кормильцем (табл. 2).

Таблица 2

Основной кормилец в домохозяйстве, % от общего

Кормилец в семье	Пол		Итого
	мужской	женский	
Я	19,7	20,3	40
Супруг/супруга	8,5	26,2	34,7
Отец	9,9	15,5	25,3
Итого	38,1	61,9	100

Однако в решении вопросов внутренней жизни семьи лидирует женщина. Так, приготовление пищи (62,7%), мытье посуды (55,5%), уборка жилья (50,9%), стирка (70,9%) и глажение белья (70,9%) преимущественно выполняются женщиной, что связано с гендерным распределением обязанностей в семье, стереотип которого сложился ранее и, как мы видим, функционирует в обществе по сей день, хотя и в несколько измененном виде. В это положение вещей сейчас все сильнее вмешивается совместная деятельность супругов в таких направлениях семейной жизни, как приготовление пищи (30%), мытье посуды (40%), уборка жилья (40%), стирка (20,9%), глажение белья (18,2%). Эту работу выполняют оба супруга.

За мужчиной в семье остаются такие обязанности, как починка домашней утвари (89,1%) и ремонт квартиры (72,7%). Такое положение вещей говорит о том, что положение мужчины в семье рассматривается через тот же стереотип. Только в сфере ремонта квартиры было зафиксировано, что в 26,4% случаев этим занимаются оба супруга. Преимущественно на женщину возложены обязанности по починке домашней утвари и ремонту квартиры соответственно лишь в 2,7% и 0,9% случаев. Совместно супруги выполняют следующие обязанности: осуществление каждодневных покупок – 55,5% и воспитание детей – 86,6%.

Возраст партнеров влияет на осуществление ими каждодневных покупок. Респонденты молодого возраста (20–25 и 26–30 лет) возлагают данную обязанность на жену в 52,9% и 60,9% случаев соответственно. Однако в среднем и старшем возрасте исполнение ею этой роли сходит на нет. В возрасте 31–40 лет еще фиксируется перекладывание обязанности каждодневных покупок на жену (44,7%), но в возрастных группах 41–50 лет, 51–60 лет и 61 года и старше эта доля значительно уменьшается (12,5, 10 и 0%). Следовательно, можно фиксировать спад занятости только женщин в данной бытовой сфере. Как показано ниже, происходит рост совместного ее исполнения супругами, т. е. эгалитаризация отношений, возрастающая с изменением возраста партнеров (табл. 3).

Таблица 3

Влияние возраста супругов на исполнение ими обязанности по осуществлению каждодневных покупок

Осуществление покупок	Возраст, лет					
	20–25	26–30	31–40	41–50	51–60	61 год и старше
Муж	0,00	4,35	2,63	12,50	10,00	16,67
Оба супруга	47,06	34,78	52,63	75,00	80,00	83,33
Жена	52,94	60,87	44,74	12,50	10,00	0,00
Итого	100	100	100	100	100	100

Это подтверждается следующими данными: молодые респонденты в возрасте 20–25 и 26–30 лет совместное выполнение этой обязанности отмечают в 47,1% и 34,8% случаев. В среднем (31–40 лет 52,6% и 41–50 лет 75%) и старшем (51–60 лет 80% и 61 и старше 83,3% от числа опро-

шенных) возрасте мы наблюдаем существенный перевес в сторону совместного осуществления каждодневных покупок (табл. 4).

Если раньше такие обязанности, как приготовление пищи, мытьё посуды, уборка жилья, стирка, глажение белья были закреплены за женщиной, а роль «кормильца» почти полностью принадлежала мужу, то сейчас происходит смещение в сторону совместного ведения хозяйства. Из этого можно предположить, что мы имеем дело с возрастающей долей семей эгалитарного устройства.

Таблица 4

Распределение семейных обязанностей между супругами, % по строкам

Наименование работы	Муж	Жена	Оба супруга	Итого
Приготовление пищи	7,3	62,7	30	100
Мытьё посуды	4,5	55,5	40	100
Осуществление каждодневных покупок	5,5	39,1	55,5	100
Уборка жилья	9,1	50,9	40	100
Стирка	8,2	70,9	20,9	100
Глажение белья	10,9	70,9	18,2	100
Починка домашней утвари	89,1	2,7	8,2	100
Ремонт квартиры	72,7	0,9	26,4	100
Зарабатывание денег	22,7	4,5	72,7	100
Воспитание детей	5,5	8,2	86,6	100

Таким образом, в современной семье все большее распространение получает совместное ведение хозяйства во всех его сферах. Гендерное распределение домашних работ, конечно, оказывает на семью сильнейшее влияние. На женщине лежит подчас большая нагрузка, чем на мужчине. Помимо «женских» обязанностей в домохозяйстве она вынуждена включаться в трудовую деятельность. Мужчина постепенно теряет доминирующие позиции в сфере заработка и более полно включается в семейные дела.

При рассмотрении влияния обозначенного фактора на осуществление супругами каждодневных покупок были получены следующие данные. В семьях, где детей нет, в 68% случаев фиксируется исполнение данной обязанности супругой, в 28% случаев ее выполняют оба супруга, а муж только в 4%. Изменение подобного положения дел можно наблюдать при рождении ребенка. Так, происходит явное смещение в сторону совместного выполнения обязанности (63,5%), растет и участие мужа (5,9%), роль жены при этом снижается до 30,6% (табл. 5).

Таблица 5

Влияние фактора наличия детей на исполнение обязанности по осуществлению каждодневных покупок

Осуществление покупок	Наличие детей в семье	
	нет	да
Муж	4,00	5,9
Оба супруга	28,00	63,5
Жена	68,00	30,6
Итого	100	100

Распоряжение доходом в семье в 55,2% валидных случаев происходит супругами совместно. Жена единолично исполняет роль распорядителя доходов в 35,2% случаев. Только муж распоряжается им в 9,5 % случаев. Это говорит о том, что даже при высоком заработке мужа организация семейных покупок в основном остается за женой. Налицо все большее стремление супругов к эгалитарной семье, где все покупки осуществляются по обоюдному согласию супругов.

Предположение об эгалитарности опрошенных семей подтверждается также и тем, как супруги планируют проведение своего свободного времени. 53,1% респондентов, ответивших на данный вопрос, сказали, что они строят планы вместе. Только жена распоряжается свободным временем семьи в 38,5% случаев, только муж – в 8,3%. Огромное значение в сплоченности семьи играет то, как супруги проводят свое свободное время. Это также явля-



ется одним из факторов, характеризующих степень их влияния друг на друга. Из полученных данных можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев супруги планируют проведение своего свободного времени вместе. Однако иначе мужчина вытесняется из этой сферы, поскольку основная семейная нагрузка лежит на женщине (как было отмечено выше) и, следовательно, данная сфера семейной жизни будет также контролироваться ею. Для мужчины подобная функция менее свойственна.

При принятии важного решения, если существуют противоположные точки зрения членов домохозяйства, большинство делают вид, что соглашаются, а затем вынуждают изменить мнение (66,7%). Полностью соглашаются с супругом/супругой, приходят к общему решению или объявляют бойкот по 6,1% респондентов. Расстраиваются, плачут, а также занимают жесткую позицию, вплоть до применения силы, по 5,1% опрошенных. Стараются уговорить 3% супругов.

Главой семьи считают мужа 75,9% респондентов. Оба супруга в равной степени занимают лидирующую позицию в 12,6% домохозяйств. Жена является главой семьи в 11,5%. Тем самым фиксируется существование устойчивого стереотипа о мужчине в качестве главы семьи, хотя фактическим кормильцем не всегда является именно мужчина. Примерно равные доли других ответов говорят о том, что постепенно этот стереотип изменяется как в сторону эгалитаризации семейных отношений, так и главенства женщины в семье.

При выяснении причин главенства в семье получены следующие данные: главенствующую роль в семье занимает супруг по традиции в 34,9% случаев, по степени активности (наиболее активного в решении проблем семьи) – 25,6%, 18,6% – по авторитетности члена семьи, 20,9% семей соотносят лидера с ролью кормильца в семье. Таким образом, при распределении ролей в семье большинство домохозяйств Саратова основываются именно на традициях, а не на статусных характеристиках «кормильца».

Таким образом, в современной семье распределение ролей соответствует эгалитарному типу семьи. Такие роли, как ответственный за обеспечение семьи и воспитание детей стали выполняться обоими супругами. Если в первом случае мы имеем включение женщины в трудовую деятельность на равных с мужчиной правах, то во втором в воспитании детей все чаще участвует муж, что происходит за счет увеличения трудовой нагрузки женщины. Происходит перераспределения не только ролей, но и семейных обязанностей. Здесь следует заметить, что основная нагрузка в семье продолжает оставаться за женщиной.

Главой семьи, по мнению респондентов, является муж. Именно наличие устойчивого стереотипа о главенстве в семье мужчины оказывает на это серьезное влияние. В отношениях между супругами преобладают совместные способы принятия решений. Это происходит без подавления мнения одного из супругов, путем использования диалога. Подобная ситуация соответствует эгалитарному типу семьи.

Можно сделать вывод, что в современном городском домохозяйстве между членами семьи возникают традиционные ролевые отношения, наиболее предпочтительные для развития данной социально-экономической категории населения. Так, осуществляя совместное ведение хозяйства и распределение расходно-доходных обязанностей, в семье происходит наиболее оптимальное удовлетворение потребностей всех членов.

#### 4. ФИНАНСОВЫЕ СТРАТЕГИИ ДОМОХОЗЯЙСТВ ГОРОДА САРАТОВА

Снижение уровня потребления и благосостояния домохозяйств под влиянием кризиса способствовало изменению субъективной самоидентификации городских домохозяйств (прил. 5). Так, в ходе авторского исследования социально-экономического состояния городских домохозяйств Саратова были выделены 5 типов домохозяйств по стратификационным материально-ресурсным признакам (уровню дохода, объему накопленных сбережений, уровню имущественной обеспеченности и т. д.): «нищие», «бедные», «средний тип», «состоятельные» и «элита». Процентное соотношение приведенных типов городских домохозяйств представлена на рис. 4.

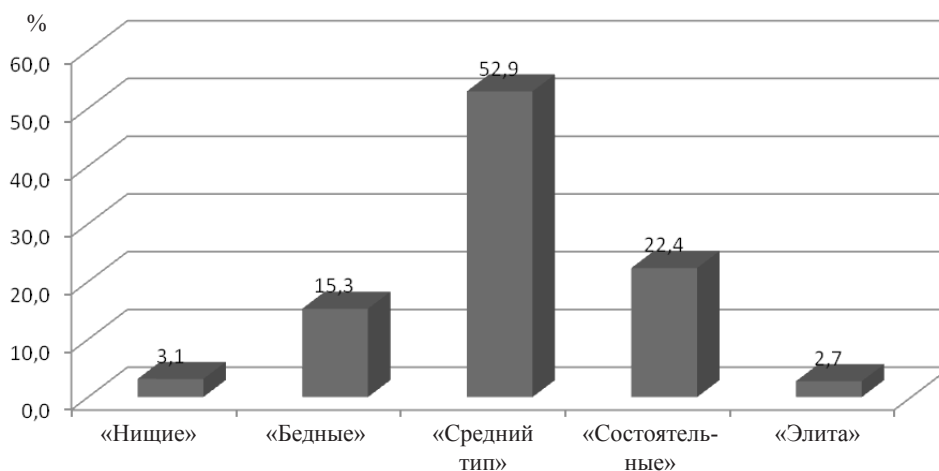


Рис. 4. Стратификационная структура региона, % от общего

Совокупный доход большинства «нищих» домохозяйств (их около 3% от всех домохозяйств) ежемесячно составляет не более 10 тыс. рублей. При наличии 4 членов в домохозяйстве (50% всех домохозяйств данного типа) подушевой доход не превышает уровня прожиточного минимума по области (4 550 руб.) для трудоспособного населения<sup>69</sup>. Члены домохозяйства данного типа соотнесли себя по материально ресурсным признакам с группой лиц, которые «едва сводят концы с концами, денег не хватает даже на питание», несмотря на то, что по 25% представителей данной категории имеют доход 10–25 тыс. рублей и 25–40 тыс. рублей (см. табл. 1 и 2).

«Бедные» домохозяйства, доля которых составляет 15% среди общего числа городских домохозяйств, имеет в большинстве своем совокупный доход 10–25 тыс. рублей (51,3% домохозяйств, соотносящих себя с данным типом) в месяц. Они преимущественно состоят из 1–3 членов (55,3%), в среднем – двух человек. При этом треть (35,9%) самоидентифицирующих себя с данной группой, также имеют доход до 10 тыс. рублей. Но их уровень благосостояния выше за счет меньшей численности членов домохозяйства. В данной категории домохозяйств также меньше доля тех, что имеет совокупный ежемесячный доход, превышающий 25 тыс. рублей (12,8%) (табл. 6 и 7).

Таблица 6

Соотнесение типов домохозяйств с объективным уровнем дохода, % по типу домохозяйств

Тип домохозяйства	До 10 тыс. руб.	От 10 до 25 тыс. руб.	От 25,1 до 40 тыс. руб.	От 41,1 до 55 тыс. руб.	От 55,1 до 70 тыс. руб.	От 85,1 до 100 тыс. руб.	Итого
«Нищие»	50	25,0	25	0	0	0	100
«Бедные»	35,9	51,3	12,8	0	0	0	100
«Средний тип»	11,9	60,0	24,4	3,0	0,7	0	100
«Состоятельные»	3,6	30,9	41,8	20	3,6	0	100
«Элита»	14,3	0,00	14,3	0	14,3	57,1	100

<sup>69</sup> См.: Прожиточный минимум в Саратовской области вырос на 1,5%. URL : <http://www.saratovskayaobl.ru/news/news93282.php> (дата обращения : 28.01.2010).

Основную массу среди изучаемых городских домохозяйств составляют домохозяйства «среднего типа» – 52%. Эти домохозяйства нецелесообразно называть «средним классом», так как материально-финансовые показатели их положения не соответствуют общепринятым для характеристики среднего класса.

С ростом совокупного дохода «среднего» типа домохозяйств до 10–40 тыс. рублей увеличивается и их численность преимущественно до 3 человек. Члены данного типа домохозяйств без проблем могут позволить себе покупку продуктов питания и одежды, но на приобретение вещей длительного пользования (стиральной машины, холодильника и т.д.) приходится занимать или брать кредит в банке.

Однако к данной категории отнесли себя 11,9% домохозяйств, обладающих доходом не более 10 тыс. рублей. В этой категории также возрастает количество домохозяйств, доход которых составляет от 25 до 55 тыс. рублей в месяц (см. табл. 1 и 2).

Таблица 7

Количество членов в домохозяйстве в зависимости от его типа, % по типу домохозяйства

Тип домохозяйства	Общее количество членов домохозяйства							Итого
	один	двое	трое	четверо	пятеро	шестеро	семеро	
«Нищие»	0	12,5	12,5	62,5	12,5	0	0	100
«Бедные»	18,4	31,6	23,7	13,2	10,5	2,6	0	100
«Средний тип»	7,5	30,6	40,3	17,2	4,5	0	0	100
«Состоятельные»	7	21,1	33,3	28,1	7	1,8	1,8	100
«Элита»	0	28,6	14,3	57,1	0	0	0	100

Тенденция увеличения размера домохозяйств с ростом дохода наблюдается и в категории состоятельных домохозяйств, доля которых составляет более 22% от всех опрошенных. Они обладают в основном (41,8% домохозяйств данного типа) ежемесячным доходом в размере 25–40 тыс. рублей, а в некоторых случаях (20%) – до 55 тыс. рублей. При этом снижается количество домохозяйств состоящих из 3 членов, и увеличивается количество домохозяйств, состоящих из 4 членов (как и в случае с домохозяйствами «среднего» типа).

«Элитные» домохозяйства (2,7% от всех опрошенных) характеризуются высоким доходом (от 55 до 100 тыс. рублей ежемесячно) – 71,4%. Данные домохозяйства в основном состоят из 4 членов семьи (57,1% от совокупности домохозяйств такого типа), но это не оказывает значительного влияния на демографическую ситуацию в стране и регионе.

Как показали результаты опроса, главным источником дохода для всех типов домохозяйств является заработная плата по основному месту работы кормильца. Причем значение данного источника для всех, кроме «элитных» домохозяйств, увеличивается с возрастанием общего семейного дохода. Одновременно значение заработной платы супруга/супруги для общего бюджета возрастает с изменением статуса (табл. 8).

Таблица 8

Источник дохода различных типов домохозяйств, % по типу домохозяйства

Источник доход	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Собственная заработная плата по основному месту работы	62,5	69,2	74,1	75,4	57,1
Собственная заработная плата по дополнительному месту работы	0,0	2,6	9,6	26,3	0
Заработная плата супруга/супруги по основному месту работы	12,5	17,9	32,6	31,6	42,9
Заработная плата супруга/супруги по дополнительному месту работы	0	5,1	8,1	3,5	0
Доход (прибыль) от собственного предприятия	0	7,7	5,2	3,5	0
Доход от личного подсобного хозяйства	0	5,1	2,2	1,8	0
Социальные пособия	25	17,9	17,8	17,5	0

Источник доход	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Дивиденды от акций, ценных бумаг, проценты с вкладов	0	5,1	1,5	0	14,3
Доход от сдачи в аренду квартиры, дачи	0	7,7	3,0	1,8	14,3
Разовые приработки (калым)	12,5	25,6	12,6	8,8	0,0
Помощь родственников	25	28,2	31,1	24,6	57,1
Итого*	137,5	192,3	197,8	194,7	185,7

\*Сумма ответов не сводима к 100%, так как респондент мог предложить несколько вариантов ответа.

Для «нищих» домохозяйств значение указанного источника минимально (12,5% от общего числа домохозяйств данного типа), для «элитных» – максимально (42,9%). При этом только самые бедные и самые богатые домохозяйства не имеют таких источников, как заработная плата основного кормильца и супруга/супруги по дополнительному месту работы. Иными словами, данные категории не стремятся улучшить собственное материальное положение за счет вторичной занятости, так как одним этого попросту не надо в силу состоятельности, а у других отсутствует либо возможность устройства на дополнительную работу, либо желание повысить собственный доход таким способом. Для трех других типов домохозяйств важность заработка с дополнительного места работы основного кормильца возрастает и достигает своего апогея среди «состоятельных» (26,3%), при снижении роли дохода второго по значимости кормильца (супруга/супруги) среди «состоятельных» домохозяйств.

Значение прибыли от подсобного хозяйства снижается с увеличением общего дохода и отсутствует у категорий «нищие» и «элита». При этом половина «нищих» домохозяйств имеют участок земли либо возле дома (12,5%), либо в садоводческом товариществе (37,5%), не имея возможности приобрести дачный участок и использовать его для выращивания и последующей реализации продукции. При низком доходе все выращенные продукты потребляются членами домохозяйства, не принося дохода. С ростом дохода увеличивается и доля имеющих земельный участок в личном пользовании. Так, дачные участки имеют 7,7% всех «бедных» домохозяйств, 22,2% домохозяйств «среднего типа» и 26,3% состоятельных домохозяйств. С ростом дохода домохозяйства увеличивается также и доля тех, кто имеет участок рядом с домом. Причем это характерно для 42,8% элитных домохозяйств. Все категории домохозяйств в равной степени используют земельный участок с целью выращивания продуктов питания для семьи, в то время как «элита» – как зону отдыха (50% от общего количества домохозяйств данного типа) (табл. 9).

Таблица 9

## Наличие земельного участка в домохозяйстве, % по типу домохозяйства

Тип домохозяйства	Нет никакого земельного участка	Есть участок около дома	Есть участок вдали от дома (огород под картофель)	Есть участок в садоводческом товариществе	Есть участок при даче
«Нищие»	50	0	12,5	37,5	0
«Бедные»	64,1	12,82	0	15,4	7,7
«Средний тип»	44,4	16,30	4,4	12,6	22,2
«Состоятельные»	36,8	21,05	3,5	12,3	26,3
«Элита»	28,6	42,86	28,6	0	0

С уменьшением доходов увеличивается зависимость домохозяйств от государственных трансфертов. Так, от социальных пособий и выплат зависит четверть «нищих» домохозяйств. С увеличением дохода процент имеющих данный источник снижается, но незначительно, так, 17,9%, 17,8% и 17,5% соответственно «бедных», «среднего типа» и «состоятельных» домохозяйств называют его одним из основных.

Помощь родителей и родственников также имеет прямую зависимость от уровня материального положения домохозяйства. Эта зависимость растет с увеличением совокупного дохода домохозяйства. Так, 57,3% всех элитных домохозяйств активно используют безвозмездную помощь родственников, не считая это займами (табл. 10).

Таблица 10

## Наличие дополнительного заработка, занятия приносящего доход

Тип домохозяйства	Да, имею	Не имею, но ищу	Не имею и не ищу	Итого
«Нищие»	0	60,0	40	100
«Бедные»	8,7	39,1	52,2	100
«Средний тип»	20,8	26,7	52,5	100
«Состоятельные»	33,3	23,8	42,9	100
«Элита»	0	0	100	100

Дополнительный заработок имеют в основном «состоятельные» и «средний тип» домохозяйств, в то время как 60% «нищих» не имеют дополнительного заработка, но ищут. С изменением статуса, а следовательно, и материального положения желание найти дополнительное занятие, приносящее доход, снижается. Таким образом, поиску дополнительных средств к существованию препятствует не столько ситуация, сложившаяся на региональном рынке труда, сколько нежелание наиболее нуждающихся слоев населения вторично трудоустраиваться.

Дефицит бюджета основной части домохозяйств, а также их потребительское поведение ведет к изменению кредитных стратегий. В течение последних 3–4 лет, как показывают результаты социологических исследований по изучению кредитных стратегий, жители региона используют сетевые и институциональные займы как в отдельности, так и сочетают их. Так, 67,6% опрошенных приходилось хотя бы раз брать в долг у родственников, а 58,8% – у друзей и знакомых. В то же время опыт получения кредита на предприятии, в банке или другой кредитной организации имеют 27,2% граждан. И только 6% жителей Саратова принципиально не берут денег в долг.

Структура целей получения денег в долг у тех, кто прибегал к институциональным и неинституциональным кредитам, естественно, разная. Так, респонденты занимали у друзей и знакомых в основном на приобретение продуктов питания, вещей первой необходимости (37,6%) или на приобретение дорогостоящих вещей для дома (29,7%). Некоторым приходилось занимать деньги на оплату своего лечения или кого-либо из близких – эту причину указали 12,9%. 9,9% респондентов занимали на ремонт квартиры, 8,9% – на приобретение автомобиля, на особые события (свадьбы, юбилеи и т. д.) – 1% (табл. 11).

Таблица 11

## Цели получения неинституциональных и институциональных кредитов, % по видам займа

Цели	Сетевые займы	Институциональные займы
Приобретение дорогостоящих вещей для дома	29,7	52,2
Оплата своего лечения или кого-то из близких	12,9	5,6
Ремонт квартиры	9,9	2,8
Приобретение автомобиля	8,9	8,3
Приобретение продуктов	37,6	0
Особые события	1,0	0
Образование	0	8,3
Приобретение недвижимости	0	11,1
Развлечение, туристические поездки	0	5,6
Итого	100	100

Наибольшее количество оформленных кредитов приходится на покупку дорогостоящих вещей для дома (52,2% респондентов). С целью приобретения недвижимости было взято 11,1% кредитов. Следующими по популярности целями оформления кредитов являются оплата образования и приобретение автомобиля – по 8,3%. По 5,6% респондентов оформляют кредит на оплату лечения и на развлекательные или туристические поездки. 2,8% кредитов были оформлены на ремонт квартиры.

Распространение сетевых займов на предметы первой необходимости можно объяснить в первую очередь незначительностью занимаемых сумм, а также срочностью принимаемых потребительских решений, в этом случае необходимую сумму проще одолжить у друзей или знакомых,



без оформления необходимой документации с проверкой банком наличия поручителей, дохода, наличия собственности и переплат. Так ответили 52,2% опрошенных респондентов.

На Западе кредит на неотложные нужды является одним из самых распространенных видов кредитования населения. В нашей стране ситуация на кредитном рынке не простая. Бюрократические проволочки, на что указывают 21,2% всех опрошенных, и завышенные процентные ставки по кредитам (26,5% одалживающих у друзей и знакомых) не располагают к оформлению кредита. Большинство населения предпочитают одалживать необходимую сумму у друзей и только потом обращаются в банк.

При этом значительное количество оформленных кредитов на приобретение дорогостоящих вещей для дома (бытовой техники, мебели и т. д.) объясняется простотой их оформления. На заем суммы, не превышающей 100 тыс. рублей, требуется только паспорт, оформить такой кредит можно прямо в месте продажи.

Берут кредиты в основном граждане в возрасте 25–44 лет, т. е. трудоспособное население региона с ежемесячным доходом от 5 до 12 тыс. рублей на одного члена семьи. На их долю приходится более 80% всех кредитов. Это объясняется в первую очередь их платежеспособностью и наличием широкого круга потребностей (рис. 5).

Крайние группы возрастов (см. рис. 5) менее предрасположены пользоваться кредитом (например, молодежь – в силу отсутствия стабильного заработка и уверенности в завтрашнем дне). Отношение людей 45–54 лет к кредиту является скорее нейтральным, но консерватизм старшего поколения, с явным предубеждением к займам, которые в этом возрасте рассматриваются как фактор бедности, возможно, также играет роль. Наряду с этим большая часть (64,7%) жителей, пользующихся кредитными услугами, предпочитают среднесрочные кредиты от 1 года до 3 лет. Треть заемщиков (27,7%) предпочитают краткосрочные кредиты (от 3 месяца до 1 года), а 17,6% – долгосрочные. Наибольшей популярностью пользуются кредиты от 10 тыс. до 19 999 рублей (рис. 6).

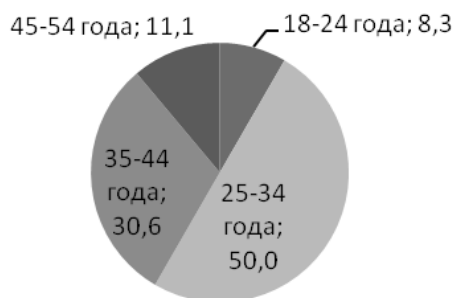


Рис. 5. Возраст заемщиков, % по наличию опыта займа

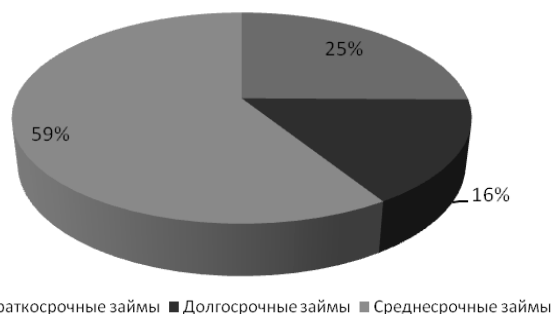


Рис. 6. Срок действия кредитного договора, % от общего

Респонденты, имевшие кредитный опыт, в большинстве своем хотели бы повторить его в будущем (39,4%). Почти четверть респондентов (27,3%), уже бравших кредит, прибегнут к нему снова только в случае острой необходимости. 15,2% респондентов планируют повторно воспользоваться кредитом в самое ближайшее время, в то время как 12,1% пользоваться кредитованием снова не собираются (табл. 12).

Таблица 12

**Зависимость отношения к возможности получения кредита от опыта получения кредита, % по наличию опыта**

Отношение к возможности получения кредита	Наличие опыта кредитования	
	да	нет
Планирую оформить кредит	15,2	9,6
Хочу оформить кредит, но пока не планирую	39,4	30,9
Возьму при острой необходимости	27,3	9,6
Не планирую брать кредит	12,1	47,9
Принципиально не беру в долг	0	2,1
Брал и буду	6,1	0
Итого	100	100

Среди респондентов, не имевших опыта получения кредита, 47,9% не планируют брать кредит вообще. Треть (30,9%) этой категории граждан планируют оформить кредит в будущем, т. е. являются потенциальными заемщиками. 9,6% не имеющих опыта институционального кредитования, оформят кредит только при острой необходимости. Основной причиной такого отношения к кредиту являются высокие банковские проценты, а также низкий уровень дохода – об этом говорят 41,5% и 40,1% респондентов соответственно.

На сегодняшний день процентная ставка по кредиту в коммерческих и государственных банках варьирует от 15 до 25% годовых. Ежемесячная сумма платежа по кредиту на две третьих состоит из процентных выплат и одной трети средств, идущих на погашение основного долга. Тем самым, растягивая погашение долга на длительный срок, заемщик переплачивает до 300% от суммы покупки, что бьет по бюджету домохозяйства.

В качестве причин нежелания оформлять кредит можно выделить опасения, что не смогут выплатить кредит вовремя – 31,1%; отсутствие поручителей, удовлетворяющих условиям банка, – 30,3 %; возможность взять необходимую сумму денег в долг у друзей или знакомых – 25,4%; отсутствие необходимости в кредите – 15,5%; 2,1% принципиально не берут в долг.

Дифференцируя причины нежелания воспользоваться кредитными услугами, можно выделить 4 позиции:

1) отсутствие мотивации (необходимости в кредите, нежелание брать в долг или кредит, возможность занять средства у кого-то из знакомых или родственников)

2) нежелание сотрудничать с финансовыми организациями, недоверие к банкам;

3) отсутствие формальной возможности (отсутствие поручителей или возможности внесения залога, долгая процедура оформления)

Эти факторы образуют своеобразный треугольник, в центре которого находится самая распространенная группа причин, значимая для граждан.

4) отсутствие реальной возможности (низкий уровень дохода, высокие проценты, опасение, что не смогут вернуть кредит вовремя, а также недостаток информации).

Таким образом, хотя на сегодняшний день институциональными кредитными услугами пользуется только треть населения Саратова, в перспективе их количество может увеличиться до 60% при условии снижения процентных ставок по кредитам, улучшения информированности населения об услугах кредитования, а также упрощения процедуры оформления документов, так как 82,7% респондентов считают кредитные услуги необходимыми. Наряду с этим среди жителей Саратова значительно распространены сетевые или неинституциональные займы, что свидетельствует о распространенности среди населения пассивной модели экономического поведения.

Как уже было сказано выше, доходно-расходные характеристики домохозяйства позволяют определить их стратегии поведения. В ходе исследования был подтвержден четвертый закон Энгеля применительно к городским домохозяйствам Саратова, определяющий зависимость роста сбережений при увеличении дохода домохозяйства. Так, у 87,5% «нищих» домохозяйств расходы соответствуют доходам, в то время как 12,5% из них вынуждены прибегать к различного рода займам. В категории «бедных» и «среднего типа» домохозяйствах также наблюдается несоответствие доходов и расходов (51,3% и 51,9% соответственно), но в отличие от первых, чьи займы увеличиваются по сравнению с «нищими» (15,4% от всех «бедных» домохозяйств), для «среднего типа» характерно снижение займов (11,1%) и увеличение доли домохозяйств имеющих возможность откладывать некоторую сумму денег (табл. 13).

Таблица 13

Соответствие расходов и доходов в различных типах домохозяйств, % по типу домохозяйств

Тип домохозяйства	Имеем возможность откладывать некоторую сумму денег	Расходы соответствуют доходам	Берем в долг и/или используем сбережения	Затрудняюсь ответить	Итого
«Нищие»	0	87,5	12,5	0	100
«Бедные»	0	51,3	15,4	33,3	100
«Средний тип»	21,48	51,9	11,1	15,6	100
«Состоятельные»	61,40	26,3	1,8	10,5	100
«Элита»	85,71	14,3	0	0	100

60% всех состоятельных домохозяйств могут позволить себе делать сбережения, при этом уменьшая займы до минимума (1,8%). Доля способных делать сбережения в категории элитных домохозяйств увеличивается до 87,5%, в то время как факт сетевых займов отсутствует вовсе.

Однако на вопрос о наличии сбережений, лишь «нищие» отметили их отсутствие, в то время как 7,7% бедных домохозяйств указали на их наличие. С увеличением дохода, как уже было отмечено выше, растет и доля имеющих сбережения (рис. 7).

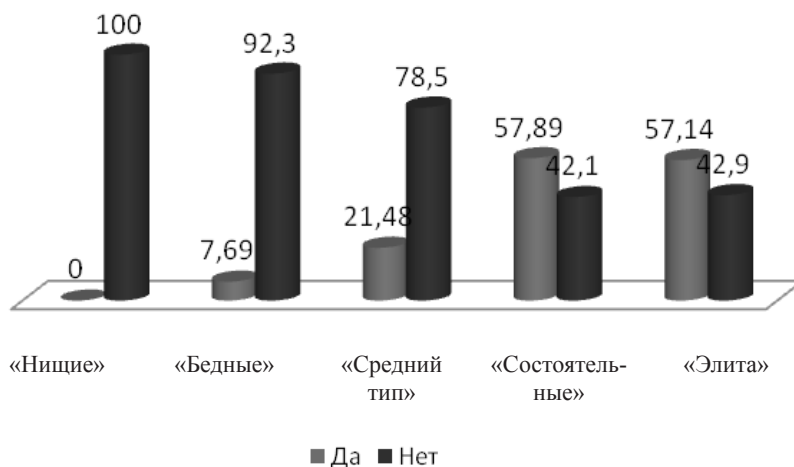


Рис. 7. Наличие сбережений в домохозяйствах различного типа, % по типу домохозяйств

При этом «бедные» домохозяйства планируют потратить имеющиеся сбережения в ближайшем будущем на оплату своего обучения или детей (табл. 14).

Таблица 14

**Способы вложения сбережений в зависимости от типа домохозяйства, % по выбранной категории**

Способы	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Приобретение акций, ценных бумаг	0	3,4	16,7	25
Покупка предприятий, магазинов	0	0,0	3,3	25
Приобретение недвижимости (земли, жилья, дачи, садового участка)	0	21,4	23,3	25
Приобретение товаров длительного пользования	0	35,7	30,0	0
Приобретение товаров повседневного спроса	0	14,3	0	0
Покупка предметов роскоши, произведений искусства, антиквариата	0	0	3,3	0
Оплата своего обучения или детей частным образом, за границей	40	7,1	10,0	25

«Средний тип» предпочитают в ближайшие год-полтора на отложенные средства приобрести товары длительного пользования (автомобиль, холодильник, мебель) (35,7%), повседневного спроса (14,3%), недвижимость (21,4%). По сравнению с ними в категориях состоятельных и элитных домохозяйств возрастают возможность и желание покупки акций и ценных бумаг, а также недвижимости. Возрастает также доля желающих вложить сбережения в обучение детей за границей либо частным образом.

При рассмотрении степени удовлетворенности материальным положением вышеприведенных типов домохозяйств, было выявлено, что наиболее неудовлетворенными являются «нищие» домохозяйства. При этом 25% всех «нищих» домохозяйств скорее удовлетворены собственным материальным положением, чем нет. Доля полностью неудовлетворенных с изменением статуса домохозяйства снижается, переходя в стадию незначительного неудовлетворения либо в область неопределенности. Среди полностью удовлетворенных по 14% «состоятельных» и «элитных» домохозяйств. Доля скорее удовлетворенных, чем неудовлетворенных, с понижением статуса становится меньше (табл. 15).

Таблица 15

## Степень удовлетворенности материальным положением домохозяйства, % по типу домохозяйства

Тип домохозяйства	Совсем не удовлетворены	Скорее не удовлетворены	Трудно сказать	Скорее удовлетворены	Полностью удовлетворены	Итого
«Нищие»	50,00	12,5	12,5	25	0	100
«Бедные»	38,46	25,6	30,8	5,1	0,0	100
«Средний тип»	8,89	20,0	49,6	17,8	3,7	100
«Состоятельные»	0,00	14,0	43,9	28,1	14,0	100
«Элита»	0,00	0,0	57,1	28,6	14,3	100

5% «нищих» домохозяйств отмечают, что по сравнению с 2006 годом их положение не изменилось, в то время как для 37,5% оно даже ухудшилось в определенной степени.

Для бедных период с 2006 по 2009 год стал также не столь благоприятным, их материальное положение изменилось в худшую сторону, а для среднего типа и состоятельных – в лучшую. Только элитные домохозяйства за последние 3 года значительно улучшили собственное материальное положение. Таким образом, можно констатировать, что изменение благосостояния домохозяйств произошло не в связи с экономическим кризисом, а значительно раньше, изменяя соотношение типов домохозяйств (табл. 16).

Таблица 16

## Изменение материального положения домохозяйств в сравнении с 2006 годом, % по типам домохозяйств

Тип домохозяйства	Значительно ухудшилось	Ухудшилось	Не изменилось	Улучшилось	Значительно улучшилось	Затрудняемся ответить	Итого
«Нищие»	12,50	25	50	12,5	0	0	100
«Бедные»	5,13	41,0	23,1	10,3	0	20,5	100
«Средний тип»	2,22	20,0	35,6	31,1	3,7	7,4	100
«Состоятельные»	1,75	7,0	40,4	36,8	8,8	5,3	100
«Элита»	0	0	14,3	28,6	14,3	42,9	100

Причем «нищие» и «бедные» домохозяйства, являясь наиболее нуждающимися и неудовлетворенными собственным материальным положением, для улучшения своего благосостояния работают в нескольких местах (12,5% и 15,4% соответственно), используют любую возможность подработать (37,5% и 38,5% соответственно) либо обеспечивают себя самыми необходимыми продуктами питания, выращенными в личном подсобном хозяйстве (1,5% и 12,8% соответственно). Однако, наряду со столь активными стратегиями, среди «нищих» домохозяйств наблюдается и пассивное экономическое поведение, проявляющееся в отсутствии каких – либо действий по улучшению материального состояния (25% от домохозяйств данной категории), использовании неинституциональных займов (25%), а также принятии безвозмездной помощи со стороны друзей, родителей, других родственников (12,5%).

Способы повышения дохода «бедными» и «нищими» домохозяйствами несколько отличаются. Основной особенностью является снижение доли неинституциональных займов и безвозмездной помощи, а также использование накопленных ранее сбережений (табл. 17). Для данной категории домохозяйств также свойственна сдача в наем жилья и нежилых помещений (5,1% от числа домохозяйств данного типа).

Таблица 17

## Способы улучшения материального положения в зависимости от типа домохозяйства, % по выбранной категории

Способ	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Работаем в нескольких местах	12,5	15,4	16,3	24,6	0
Обеспечиваем себя самыми необходимыми продуктами питания, выращенными в личном подсобном хозяйстве	12,5	12,8	11,9	12,3	0
Продаем в личном подсобном хозяйстве	0	0	1,5	0	0

Способ	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Используем любую возможность подработать	37,5	38,5	23,7	19,3	14,3
Сдаем в наем жилье, гараж, дачу и т.д.	0	5,1	3,7	5,3	28,6
Используем проценты от сбережений	0	0	4,4	5,3	14,3
Проедаем накопленные ранее сбережения	12,5	2,6	3	0	0
Получаем безвозмездную помощь со стороны друзей, родителей, других родственников	12,5	7,7	13,3	3,5	0
Вынуждены занимать деньги	25	0	3	0	0
Ничего не предпринимаем	25	20,5	23,0	28,1	14,3

«Средний тип» домохозяйства является поистине активным. И хотя придерживающихся активной стратегии поведения при поиске способов улучшения благосостояния домохозяйств больше среди «бедных» и «нищих» (работают на нескольких работах – 16,3%; используют любую возможность подработать – 23,7%, выращивают необходимые продукты питания в личном подсобном хозяйстве), тем не менее перечень этих способов увеличивается. Так, появляются доходы от продажи с личного подсобного хозяйства (1,5%), использование процентов от сбережений (4,4%).

Для «состоятельных» домохозяйств свойственно увеличение значения наличия дополнительного заработка, так как именно в данной категории практически треть (24,6%) работает в нескольких местах для изменения собственного материального положения. Однако разовые приработки значительно реже, чем в других категориях домохозяйств (19,3%). Не снижается и значение выращивания продуктов питания на собственном участке, а также доход от сдачи в наем жилых и нежилых помещений. Полностью отсутствуют институциональные займы как способ улучшения материального положения данной категории домохозяйств, а также использование ранее накопленных средств, зато увеличивается доля не предпринимающих никаких действий (28,1%).

Способы изменения благосостояния «элитных» домохозяйств в основном сводятся к получению средств от разовых приработков, сдачи в наем собственности, а также использования процентов от сбережений. Причем доля бездействующих значительно меньше, чем в других категориях домохозяйств.

Таким образом, показатели экономической активности для различных категорий домохозяйств отличаются, это неразрывно связано с самоидентификационными характеристиками. Выявленная взаимозависимость повышения дохода от степени экономической активности свидетельствует об иждивенческих стратегиях поведения наиболее депривированных домохозяйств («нищих» и «бедных»).

Что касается дальнейших планов по изменению материального положения домохозяйства в ближайшие пять лет, то результаты можно увидеть в табл. 18.

Так, «нищие» домохозяйства в качестве способа улучшения материального положения семьи планируют поиск высокооплачиваемой работы (37,5%) либо упорно трудиться на нынешнем рабочем месте, надеясь в будущем на получение материальной выгоды (50%). 12,5% домохозяйств данной категории планируют начать собственное дело. Подобная тенденция удивительна. Едва сводя концы с концами и не имея необходимых средств даже на питание, не говоря уже о сбережениях, «нищие» домохозяйства строят планы на открытие собственного дела, полного финансовых рисков и требующего серьезного первоначального вложения капитала. Вариант институционального займа также не имеет места быть, так как финансовые характеристики данных домохозяйств считаются невыгодными для кредитодателей, а следовательно, шанс воспользоваться их услугами снижается до нуля.

Таблица 18

**Планы по улучшению материального положения домохозяйства в зависимости от типа домохозяйства,  
% по выбранной категории**

Способы	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Искать другое место работы с более высокой оплатой	37,5	48,7	23,7	28,1	0
Получить дополнительное образование	0	7,7	9,6	24,6	14,3



Способы	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Начать свое дело	12,5	0	11,9	14,0	71,4
Поменять место жительства	0	0	3,7	3,5	0
Вложить деньги в банк или другое финансовое учреждение	0	0	0,7	1,8	14,3
Уехать за границу	0	0	0	3,5	0
Получить повышение	0	5,1	7,4	12,3	0
Работать еще упорнее на нынешнем рабочем месте	50	15,4	19,3	21,1	0
Ничего не планируют	0	23,1	28,9	28,1	28,6

«Бедные» домохозяйства, напротив, не планируют открытие собственного дела и в меньшей степени собираются упорно трудиться на прежнем месте работы (15,4%), предпочитая смену работы (48,7). При этом возникает желание получения дополнительного образования работающих членов домохозяйства (7,7%) с целью улучшения материального положения в будущем, а также увеличение возможности повышения по службе (5,1%). Эти две тенденции возрастают с изменением статуса домохозяйства. Однако меняется и тенденция стратегического поведения в будущем, так как каждое пятое домохозяйство данной категории не планирует предпринимать каких-либо действий по улучшению сложившейся материальной ситуации.

Для «среднего типа» и состоятельных домохозяйств необходимость смены работы снижается по сравнению с вышеописанными категориями, но, тем не менее, остается достаточно актуальной. Так, хотели бы сменить место работы 23,7% и 28,1% соответствующих домохозяйств. 3,7% домохозяйств среднего типа планируют сменить место жительства для улучшения материального положения, в то время как 3,5% состоятельных намерены с этой целью покинуть страну. Для данных категорий также свойственно желание открыть собственный бизнес и вложить свободные средства в банк или другое финансовое учреждение. Это желание возрастает в различных типах домохозяйств по мере изменения их материального статуса.

В данном случае уместно вспомнить известное выражение «деньги к деньгам». Однако стоит заметить, что, увеличивая собственное положение, более активные домохозяйства строят не менее активные планы, хотя они вполне удовлетворены собственным материальным положением. «Нищие» же домохозяйства проявляют неадекватность в выборе стратегий. Будучи полностью неудовлетворенными своим доходом на протяжении последних 3 лет и не предпринимая видимых попыток улучшения данного состояния, «нищие» домохозяйства в своих планах стремятся добиться видимых успехов на настоящем месте работы, не приносящем дохода, а также открыть собственный бизнес. При этом среди «нищих» домохозяйств проявляется и неадекватность стремлений в поддержании определенного образа жизни. Так, 0,4% ставят перед домохозяйством цель жить лучше, чем живет средняя семья в Западной Европе и США, что также свойственно 2,2% среднего типа, 12,3% «состоятельных» и 42,9% «элитных» домохозяйств.

Большая же часть «нищих» и «бедных» в образе жизни придерживаются стратегии жить лучше или хотя бы не хуже большинства семей Саратова. Лишь 12,5% всех «нищих» адекватно оценивают ситуацию, стремясь выжить на самом примитивном уровне существования, что свойственно также 17,9% бедных домохозяйств.

Практически все городские домохозяйства «среднего типа» ориентируются на среднюю саратовскую семью в материальном положении и стремятся жить не хуже их. Однако 1,5% представителей данной категории, имея сравнительно хороший достаток, а также будучи удовлетворенными им, в некоторой степени просто пытаются выжить на самом примитивном уровне, в то время как 4,5% равняются на среднюю семью Западной Европы и США (табл. 19).

Таблица 19

**Экономические стратегии городских домохозяйств, % по типам домохозяйств**

Стратегии	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Выжить, пусть на самом примитивном уровне существования	12,5	17,9	1,5	0	0
Жить не хуже, чем большинство семей в моем городе	37,5	59,0	61,2	47,4	14,3

Стратегии	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Жить лучше, чем большинство семей в моем городе	37,5	23,1	30,6	28,1	42,9
Жить так как живет средняя семья в Западной Европе, США	0	0	4,5	12,3	0
Жить лучше, чем живет средняя семья в Западной Европе, США	12,5	0	2,2	12,3	42,9
Итого	100	100	100	100	100

Итак, все типы домохозяйств ориентируются на образ жизни и стратегии поведения средней саратовской семьи. Однако с ростом дохода доля ориентированных на западный уровень жизни увеличивается.

## 5. ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ ГОРОДСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Большое значение для характеристики современных городских домохозяйств имеют потребительские стратегии, которые можно рассмотреть с точки зрения удовлетворения основных потребностей.

Как известно, питание является базисной потребностью человека (по «иерархической системе потребностей» А. Маслоу<sup>70</sup>), от которой в большей степени зависит его жизнедеятельность. На сегодняшний день удовлетворение потребности в пище носит стратификационный характер, ведь, как известно, затраты на питание напрямую зависят от статуса домохозяйства.

Так, в структуре расходов «нищих» домохозяйств более 60% занимают расходы на питание (37,5% от числа домохозяйств данного типа), что в денежном эквиваленте составляет от 5 до 10 тыс. рублей. Такую же сумму тратят на питание 46,2% «бедных» и 56,7% «среднего типа» домохозяйств, при этом затраты на питание не превышают 50% от общего бюджета.

Треть совокупного дохода 42,9% «состоятельных» домохозяйств также расходуется на приобретение продуктов питания, что тоже не превышает 10 тыс. рублей ежемесячно. «Элитные» домохозяйства, увеличивая затраты до 25 тыс. рублей в месяц, не тратят более 30% от семейного бюджета.

Таким образом, с увеличением дохода домохозяйств снижается доля затрачиваемых на питание средств от совокупного семейного бюджета. «Нищие» домохозяйства вынуждены практически все свои средства тратить на еду, в то время как «элитные», тратя втрое больше за счет улучшения качества продуктов, не наносят бюджету семьи значительного ущерба (рис. 8).

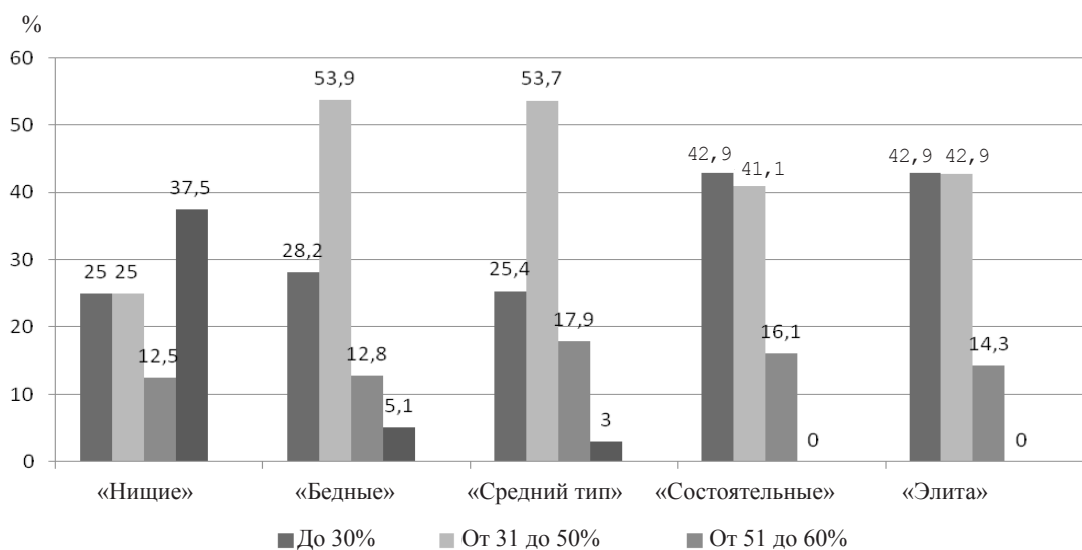


Рис. 8. Процентное соотношение суммы, затрачиваемой на питание, и совокупного дохода, % по типу домохозяйства

Это обуславливает и выбор места покупки продуктов питания (табл. 20) Так, большая часть «нищих» домохозяйств покупают продукты питания на городских рынках, где существует возможность выбора продукции в различном соотношении цены и качества, а также приобретения товаров со скидкой, в результате торга продавца и покупателя.

Таблица 20

Зависимость выбора места покупки продуктов питания от типа домохозяйства, % по типу домохозяйства

Тип домохозяйства	Место покупки продуктов питания					Итого
	ларек	рынок	минимаркет	супермаркет	гипермаркет	
«Нищие»	0	50	25	12,5	12,5	100
«Бедные»	5,1	59,0	17,9	15,4	2,6	100
«Средний тип»	2,2	34,8	16,3	37,0	8,9	100

<sup>70</sup> См.: Маслоу А. Мотивация и личность. СПб., 1999. С. 77–105.

Тип домохозяйства	Место покупки продуктов питания					Итого
	ларек	рынок	минимаркет	супермаркет	гипермаркет	
«Состоятельные»	0	36,8	5,3	36,8	21,1	100
«Элитные»	0	0	0	14,3	85,7	100

Для данного типа домохозяйств также свойственна ориентация на минимаркеты, в список товаров которых включены недорогие товары преимущественно из перечня «потребительской корзины». В то же время популярность рынков и минимаркетов снижается с ростом доходов домохозяйств. «Средний тип» и «состоятельные» домохозяйства ориентированы преимущественно на покупку пищевой продукции в супермаркетах, где помимо основных товаров наличествуют различного рода деликатесы. «Элитные» домохозяйства предпочитают покупку товаров в гипермаркетах, цены в которых на порядок выше, чем в минимаркетах и супермаркетах, но существует огромный выбор пищевых продуктов от простых до экзотических.

Так, определяя рацион в различного типа домохозяйствах, было выявлено следующее.

В полной мере достаточно всех видов продуктов (мясных, рыбных, молочных, бакалейных товаров, фруктов и овощей) лишь у элитных домохозяйств, причем несоответствие запросов домохозяйства и возможностей в обеспечении различными продуктами увеличивается с уменьшением дохода. В рационе питания «нищих» домохозяйств наблюдается особый дефицит мясных, рыбных продуктов, а также фруктов (табл. 21).

Таблица 21

## Рацион питания, % по типу домохозяйства

Степень удовлетворенности	«Нищие»	«Бедные»	«Средний тип»	«Состоятельные»	«Элита»
Мясо и мясные продукты					
Достаточно	37,5	56,4	83,7	84,8	100
Недостаточно	62,5	33,6	16,3	5,3	0
Итого	100	100	100	100	100
Рыба и рыбные продукты					
Достаточно	37,5	46,2	71,9	91,2	100
Недостаточно	62,5	53,8	28,1	8,8	0
Итого	100	100	100	100	100
Молочные продукты					
Достаточно	75	66,7	93,3	98,2	100
Недостаточно	25	33,3	6,7	1,8	25
Итого	100	100	100	100	100
Бакалейные товары (макаронны, крупы)					
Достаточно	87,5	84,6	94,1	100	100
Недостаточно	12,5	15,4	5,9	0	
Итого	100	100	100	100	100
Картофель и овощи					
Достаточно	75	82,1	95,6	100	100
Недостаточно	25	17,9	4,4	0	0
Итого	100	100	100	100	100
Фрукты, ягоды, соки					
Достаточно	37,5	53,8	77,8	87,7	100
Недостаточно	62,5	46,2	22,2	12,3	–
Итого	100	100	100	100	100

В категории «бедных» домохозяйств существует потребность в тех же продуктах, что и у «нищих», но это характерно для меньшего количества. Члены домохозяйств «среднего типа» и

«состоятельных» домохозяйств ощущают нехватку в своем рационе в основном молочных продуктов и фруктов. Таким образом, среди домохозяйств Саратова существует тенденция изменения потребительских предпочтений в пище с увеличением дохода от простого «физического выживания» и экономии на продуктах питания до «бешенства с жиру» и выбора продуктов питания по статусным характеристикам (табл. 22).

Таблица 22

**Покупательская культура домохозяйств, % по типу домохозяйств**

Тип домохозяйства	Я всегда покупаю одни и те же марки продуктов, не делая особого выбора между ними, даже при снижении цен и наличии скидок	Я всегда покупаю одни и те же марки продуктов, но выбираю между ними каждый раз, в зависимости от снижения цен, рекламных акций, скидок	У меня нет определенного выбора марок продуктов, каждый раз я делаю осознанный выбор в зависимости от снижения цен, рекламных акций и скидок	Итого
«Нищие»	25	37,5	37,5	100
«Бедные»	10,5	36,8	52,6	100
«Средний тип»	30,6	31,3	38,1	100
«Состоятельные»	42,1	21,1	36,8	100
«Элита»	71,4	0	28,6	100

Данная тенденция подтверждается и формами покупательского поведения, ведь именно «элитные» и «состоятельные» домохозяйства покупают одни и те же марки продуктов, не обращая внимания на наличие либо отсутствие скидок на данный вид товара (71,4% и 42,1% соответственно). «Средний тип», «бедные» и «нищие» домохозяйства ориентированы либо на привычный для них перечень товаров, либо на другие виды товара, но для них обязательно наличие скидок, рекламных кампаний, снижение цен на продукцию.

В свою очередь, место покупки одежды не так четко дифференцирует домохозяйства Саратова по материальному положению на «бедных» и «богатых».

Так, наиболее популярным среди большинства саратовских домохозяйств местом покупки одежды являются торговые центры, характеризующиеся наличием разнородных торговых предприятий, сосредоточенных в одном месте, способных обслуживать целую торговую зону всеми необходимыми видами товаров массового спроса. Стоимость и качество одежды в торговых центрах варьируют. Популярными среди «нищих», «бедных» и «среднего типа» домохозяйств являются вещевые рынки города, товары на которых отличаются преимущественно низким качеством и дешевизной продаваемого товара (табл. 23).

Таблица 23

**Зависимость выбора места покупки одежды от типа домохозяйства, % по типу домохозяйства**

Тип домохозяйства	Место покупки			Шью на заказ	Итого
	рынок	торговые центры	фирменные магазины		
«Нищие»	37,5	37,5	25,0	0	100
«Бедные»	56,4	30,8	12,8	0	100
«Средний тип»	38,5	43,0	17,0	0	100
«Состоятельные»	22,8	47,4	28,1	0	100
«Элита»	0	42,9	42,9	14,3	100

Фирменные же магазины посещают члены всех типов домохозяйств, причем их популярность падает с уменьшением покупательских способностей. Товары в таких магазинах в основном позиционируют какой-то определенный бренд, будь то спортивная одежда (Nike, Adidas и т.д.) или одежда для различных социальных групп населения (Born, Zrimo, Mango и т.д.). При этом в подобно типа магазинах предлагается широкий выбор товаров, соответствующих мировым модным тенденциям, а также существуют сезонные распродажи и скидки. Шьют на заказ, при этом выбирая качество ткани, расцветку и крой одежды, только члены «элитных» домохозяйств (14,3% от всех «элитных»).

Были выявлены некоторые особенности в покупательских предпочтениях «нищих» домохозяйств. Так, 12,5% представителей данного типа домохозяйств приобретают продукты питания



в гипермаркетах, игнорируя завышенные цены. Удивительным остается и то, что в фирменных магазинах на сегодняшний день приобретает одежду четвертая часть представителей «нищих» домохозяйств. Можно предположить, что, приобретая товары в фирменных магазинах и гипермаркетах, «нищие» домохозяйства тем самым пытаются повысить собственный статус. Стремясь «догнать» более обеспеченные семьи, «нищие» нерационально расходуют собственные средства, что подтверждается их ответами на вопрос об учете своих денежных средств. Так, с увеличением статуса и материального достатка домохозяйства отношение к фиксированию расходов и доходов меняется в сторону жесткого контроля.

«Нищие», «бедные» и «среднего типа» домохозяйства в большинстве своем (50%, 69,2% и 65,7% соответственно) не ведут учета расходов и доходов, но в целом знают, сколько денег осталось. Среди «состоятельных» домохозяйств существует некоторое разделение по учету статей расходов и доходов семейного бюджета: 42,1% не фиксируют их, а 36,8% фиксируют лишь некоторые поступления и расходы. Большинство же «элитных» домохозяйств (57,1%) предпочитают вести учет всех своих доходов и расходов (табл. 24).

Таблица 24

Место проведения отпуска, % по типу домохозяйств

Тип домохозяйства	В пределах города	На даче	На курортных зонах области	На курортных зонах России	В странах ближнего зарубежья (Крым)	В странах дальнего зарубежья	В деревне	Несколько лет без отпуска	Итого
«Нищие»	50	37,5	0	12,5	0	0	0	0	100
«Бедные»	61,5	23,1	0	5,1	0	0	7,7	2,6	100
«Средний тип»	43,0	26,7	9,6	14,8	0	0	5,2	0,7	100
«Состоятельные»	19,6	41,1	5,4	26,8	1,8	0	5,4	0	100
«Элита»	14,3	0	14,3	28,6	0,0	42,9	0	0	100

Нерациональное использование финансовых средств домохозяйствами с незначительным доходом с целью повышения собственного статуса отражается в рекреационном поведении. Так, с изменением статуса и увеличением дохода доля отдыхающих в пределах города уменьшается.

Дача является излюбленным местом отдыха в основном для членов «состоятельных» домохозяйств (41,1% от респондентов данной группы), не теряя свою популярность и среди других типов домохозяйств, исключая «элитные», которые преимущественно предпочитают отдыхать либо в курортных зонах области (14,3%), либо на курортах России и в странах дальнего зарубежья (Египет, Турция и т. д.) (28,6% и 42,9% соответственно).

Сумма затрат на другие развлечения – посещение театров, кино, концертов, ресторанов – увеличивается с изменением материального статуса. Так, обладая совокупным ежемесячным доходом в размере, не превышающем в основном 10 тыс. рублей, 75% «нищих» домохозяйств тратят на это до 2 тыс. рублей в месяц, а 25% всех домохозяйств данной категории затрачивают до половины своего дохода. «Бедные» домохозяйства, при условии увеличения дохода по сравнению с «нищими», являются экономными, так как сумма затрат 7,9% опрошенных превышает 2 тыс. рублей. Более раскованы в затратах на развлечения «средний тип» и «состоятельные» домохозяйства, большинство из которых расходуют до 9 тыс. рублей ежемесячно. 71,4% «элитных» домохозяйств тратят на посещение культурных и развлекательных мероприятий от 14 до 20 тыс. рублей (табл. 25).

Таблица 25

Затраты на развлечения, % по типу домохозяйства

Тип домохозяйства	До 2 тыс. руб.	От 2,1 до 5 тыс. руб.	От 5,1 до 9 тыс. руб.	От 9,1 до 14 тыс. руб.	От 14,1 до 20 тыс. руб.	Итого
«Нищие»	75	25	0	0	0	100
«Бедные»	92,1	7,9	0	0	0	100
«Средний тип»	63,6	31,1	4,55	0,8	0	100
«Состоятельные»	42,1	50,9	7,02	0	0	100
«Элита»	0	14,3	14,3	0	71,4	100

Таким образом, в очередной раз подтверждается тенденция нерационального использования денежных средств представителями «нищих» домохозяйств. Экономя на жизненно важных продуктах питания данный тип домохозяйств склонен к расточительству. «Элитные» же домохозяйства ведут «богемный» образ жизни, расходуя на развлечения пятую часть своего совокупного бюджета.

Таким образом, потребительское поведение практически всех типов домохозяйств соответствует их материальному достатку, за исключением «нищих» домохозяйств. Не имея соответствующих материальных ресурсов, залезая в долги, члены данного типа домохозяйств стремятся повысить свой социальный статус за счет «символов» – одежды и продуктов питания, будучи уже не способными соответствовать более обеспеченным домохозяйствам в рекреационном поведении.

## 6. РЕСУРСЫ БЛАГОСОСТОЯНИЯ САРАТОВСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Изменению статусных характеристик и самоидентификационных позиций членов домохозяйств способствует имущественная составляющая. Так, обладание материальными благами (недвижимость, автомобиль и т. д.) способствует повышению социального статуса домохозяйства.

В собственной квартире живет большинство (60,8%) городских домохозяйств. Собственный дом имеют 10,6% всех опрошенных. 9% домохозяйств пользуются для проживания государственным (муниципальным) жильем, в то время как незначительная доля респондентов проживают в коммунальной квартире (2,7%) либо в комнате общежития (0,8%). Арендуют жилплощадь 16,1% всех городских домохозяйств (табл. 26).

Таблица 26

Тип жилья городских домохозяйств

Тип	Частота	Процент	Валидный процент
Собственная квартира	155	60,8	60,8
Съемная квартира, дом, часть дома	41	16,1	16,1
Собственный дом	27	10,6	10,6
Государственное (муниципальное) жилье	23	9,0	9,0
Комната в коммунальной квартире	7	2,7	2,7
Комната в общежитии	2	0,8	0,8
Итого	255	100	100

Большинство собственных квартир имеют электричество (100%), центральное отопление (96,8%), а также индивидуальное, газовое отопление (11%). Холодная и горячая вода имеется в 99,4% и 87,1% собственных квартир соответственно. Каждое десятое домохозяйство при этом страшется на случай отключения горячей воды и имеет газовую колонку. Газ на кухне есть в 96,1% домохозяйств-собственников квартир. Более половины в квартире имеют телефонную связь (83,9%), подключение к сети Интернет (71%) и кабельному телевидению (55,5%). Странным можно считать то, что 5,2% проживающих в квартирах не имеют канализации. Мусоропровод, а также лифт не предусмотрен либо не исправен в 33,5% и 65,2% многоквартирных домов соответственно.

Условия проживания членов городских домохозяйств, живущих в собственном доме, несколько отличаются от жилищных условий собственников квартир, так как в данного типа жилье снижается доля обеспечения газом на кухне (70,4%), водоснабжением (85,2% холодной воды и 55,6% горячей воды), телефонной связью (44,4%), канализацией (55,6%), а также подключением к кабельному телевидению (25,9%) и сети Интернет (51,9%). В то же время в данном типе жилья преобладают индивидуальное газовое отопление и газовая колонка (63% и 25,9% соответственно).

Здания общежитического типа в 100% случаев обеспечивают проживающих в них основными жилищными коммуникациями (электричеством, газом на кухне, центральным отоплением, холодной и горячей водой, канализацией), чего нельзя сказать о коммунальных квартирах, в которых в основном имеются электричество, центральное отопление, канализация и только холодная вода. Горячая вода предусмотрена в 71,4% коммунальных квартир, в то время как 14,3% квартир справляются с отсутствием горячего водоснабжения при помощи газовой колонки. Однако 14,3% проживающих в «коммуналках» греют воду на газовой плите, которая тоже есть не у всех, в 71,4% случаев.

Съемное жилье характеризуется хорошими условиями проживания, имеет все возможные и необходимые средства жилищных коммуникаций (табл. 27).

Таблица 27

Характеристика жилья, % по наличию коммуникаций

Коммуникации	Собственная квартира	Госжилье	Собственный дом	Съемная квартира, дом, часть дома	Комната в коммунальной квартире	Комната в общежитии
Центральное отопление	96,8	91,3	18,5	90,2	100	100
Газ на кухне	96,1	100	70,4	97,6	71,4	100
Газовая колонка	23,9	21,7	25,9	36,6	14,3	0

Коммуникации	Собственная квартира	Госжилье	Собственный дом	Съемная квартира, дом, часть дома	Комната в коммунальной квартире	Комната в общежитии
Электричество	100	95,7	92,6	100	100	100
Холодная вода	99,4	100,0	85,2	95,1	100	100
Горячая вода	87,1	91,3	55,6	90,2	71,4	100
Телефон	83,9	100,0	44,4	63,4	14,3	0
Лифт	65,2	78,3	0	53,7	0	50
Индивидуальное газовое отопление	11,0	13,0	63,0	17,1	0	0
Мусоропровод	33,5	43,5	7,4	29,3	14,3	0
Канализация	94,8	91,3	55,6	85,4	100	100
Подключение к кабельному телевидению	55,5	60,9	25,9	39,0	57,1	0
Подключение к сети Интернет	71,0	60,9	51,9	48,8	14,3	0

Несмотря на приведенные данные, большинство из опрошенных либо полностью удовлетворены жилищными условиями, либо скорее удовлетворены, чем нет. 37% членов домохозяйств не смогли дать четкую оценку собственной удовлетворенности условиями проживания. В то время как 16% всех домохозяйств в разной степени недовольны своим жилищным положением (рис. 9).

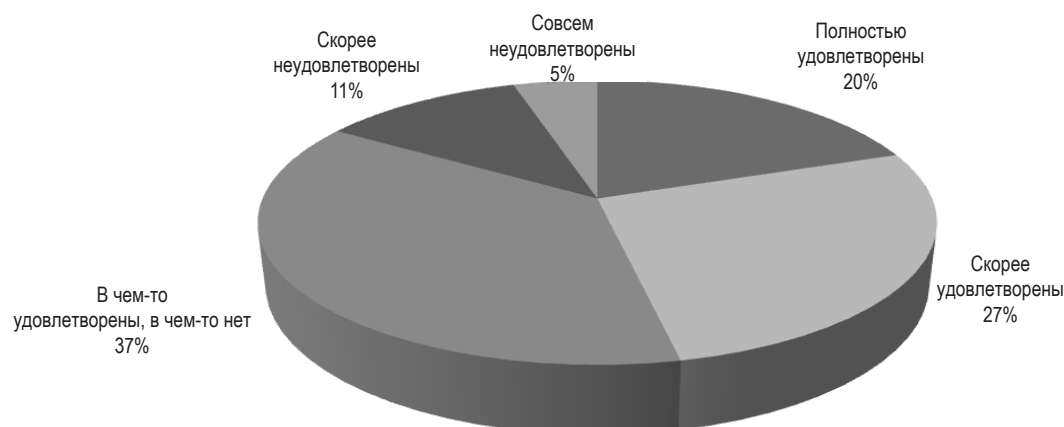


Рис. 9. Степень удовлетворенности домохозяйств жилищными условиями, % от общего

Большая часть удовлетворенных жильем наблюдается среди членов домохозяйств, проживающих в собственной квартире (51,6%) или собственном доме (55,6%), в то время как большинство неудовлетворенных живут либо в коммунальной квартире (42,9%), либо в комнате общежития (50%) (табл. 28).

Таблица 28

Степень удовлетворенности жильем в зависимости от жилищных условий, % по типу жилья

Степень удовлетворенности	Собственная квартира	Гос. жилье	Собственный дом	Съемная квартира, дом	Комната в коммунальной квартире	Комната в общежитии
Удовлетворены	51,6	34,7	55,5	36,6	14,3	0
В чем-то удовлетворены, в чем-то нет	33,0	47,9	33,4	47,7	42,9	50
Неудовлетворены	15,4	17,4	11,1	15,7	42,9	50
Итого	100	100	100	100	100	100

Неудовлетворены жилищными условиями 15,7% снимающих жилплощадь, 17,4% живущих в муниципальных квартирах, а также 15,4% имеющих собственную квартиру и 11,1% – собственный дом (табл. 29).

Таблица 29

**Причины неудовлетворенности жилищными условиями**

Причины	Частота	Процент
Недостаточная площадь	74	36,1
Хочу отделиться от родителей (других членов домохозяйства)	47	22,9
Отсутствие или низкий уровень благоустройства дома	42	20,5
Плохое состояние дома (ветхое, аварийное)	27	13,2
Хочу приобрести собственное жилье	9	4,4
Частые перебои с водой и электричеством	2	1
Отдален от места работы	2	1
Не устраивает этаж	2	1
Итого	205	100

Основными причинами этого являются недостаточная площадь (36,1%), желание отделиться от родителей или других родственников (22,9%), отсутствие или низкий уровень благоустройства (20,5%), а также аварийность или ветхость дома (13,2%). 4,4% домохозяйств просто хотели бы приобрести собственное жилье.

Для 3% опрошенных причинами неудовлетворенности являются частые перебои с водой и электричеством, отдаленность жилья от места работы, а также этаж проживания (по 1% соответственно.)

Таким образом, отсутствие коммуникаций лишь частично влияет на степень удовлетворенности жильем, в то время как основной причиной неудовлетворенности является недостаточная площадь.

Говоря о жилищных условиях как статусной характеристике, хотелось бы отметить, что среди городских домохозяйств данный признак дифференцирует население на бедных и богатых в незначительной степени. Большая часть всех типов домохозяйств Саратова имеют собственные квартиры. Однако для «нищих» также характерно проживание как в муниципальном жилье, так и в арендованном (по 12,5%).

Среди бедных снижается доля собственников жилья до 48,7% от данной категории домохозяйств и возрастает доля проживающих на съемных квартирах (20,5%) и обеспеченных государственной жилплощадью (15,4%). По 7,7% «бедных» домохозяйств живут в частном доме, либо коммунальной квартире. «Состоятельные» и «элитные» домохозяйства в основном проживают в собственных квартирах (88,5% и 42,9% соответственно) или собственных домах (14,0% и 57,1% соответственно), причем по мере роста дохода увеличивается и доля имеющих собственный дом (табл. 30).

Таблица 30

**Жилищные условия домохозяйств, % по типу домохозяйств**

Тип домохозяйства	Собственная квартира	Государственное (муниципальное) жилье	Собственный дом	Съемная квартира, дом	Комната в коммунальной квартире	Комната в общежитии	Итого
«Нищие»	75	12,5	0	12,5	0	0	100
«Бедные»	48,7	15,4	7,7	20,5	7,7	0	100
«Средний тип»	53,3	11,1	8,9	22,2	3,0	1,5	100
«Состоятельные»	82,5	0	14,0	3,5	0	0,0	100
«Элита»	42,9	0	57,1	0	0	0,0	100

Члены «среднего типа» домохозяйства в отличие от всех остальных категорий проживают как в собственных, так и съемных квартирах (53,3% и 22,2% соответственно), коммунальных и комнатах в общежитии (3% и 1,5% соответственно). Но, несмотря на условия проживания, члены данного типа домохозяйств придерживаются активных социально-экономических стратегий, устраиваются на дополнительное место работы, используют разовые приработки, а также имеют доход от личного подсобного хозяйства.



Планируют приобретение собственного жилья 14,5% домохозяйств Саратова, среди которых 0,8% предполагают это сделать в ближайшие 3–6 месяцев, 9% домохозяйств – в ближайший год, 2% – в течение 3–5 лет, а 2,8% членов домохозяйств рассчитывают приобрести жилье в долгосрочной перспективе (ближайшие 10 лет и более). 85,5% домохозяйств не планируют приобретения жилья.

Большая часть желающих улучшить свои жилищные условия планируют это сделать с помощью накопленных средств (45%). Практически половина городских домохозяйств воспользуются институциональными займами, 27,5% из которых возьмут ипотечный кредит и 17,5% – деньги в банке. Занять деньги у родственников рассчитывают 5% опрошенных. Намерены вступить в права наследования также 5% желающих улучшить в ближайшее время собственные жилищные условия (рис. 10).

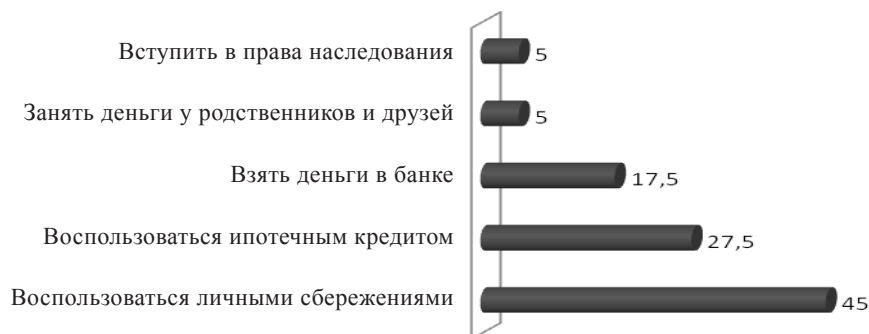


Рис. 10. Способ улучшения жилищных условий, % от общего

В Советском Союзе наличие автомобиля, как и жилья, имело статусную функцию. Автомобиль представлял некую ценность, для приобретения которой годами копились средства. В современной России наличие автомобиля перестало быть роскошью, зачастую воспринимается просто как средство передвижения (рис. 11). Владение дорогой иномаркой является статусной характеристикой. По результатам исследования имеют легковой автомобиль 63,1% всех городских домохозяйств, причем 83% являются владельцами одного автомобиля, 13% – двух легковых машин, в то время как 3% и 1% содержат три и пять авто соответственно. Процентное распределение автомобилей по типу домохозяйств (см. прил. 6).

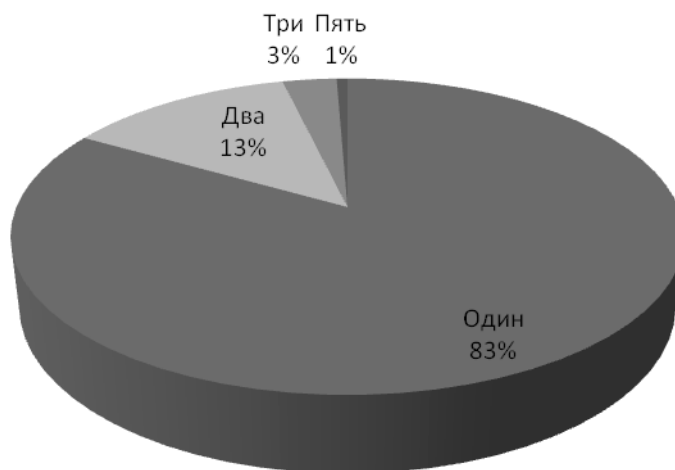


Рис. 11. Количество автомобилей в домохозяйстве, % от ответов

В основной массе домохозяйств преобладают подержанные отечественные автомобили (45,1%). 19,4% и 18,9% членов домохозяйств являются владельцами новых иномарок и отечественных автомобилей соответственно. 16,6% членов домохозяйств передвигаются на подержанных иномарках.

Большинство «нищих» домохозяйств имеют подержанный отечественный автомобиль (83,3%) либо новый автомобиль российского производства. В отличие от них практически каж-

дое пятое «бедное» домохозяйство (16,7%) имеет новую иномарку, хотя также преобладают собственники подержанных отечественных авто (75%), и снижается доля собственников новых отечественных автомобилей. Для данных двух категорий свойственно наличие только одного автомобиля в домохозяйстве. Средний тип домохозяйств в большинстве своем также имеет отечественный подержанный автомобиль (52,4%), однако 23,8% обладают новой отечественной машиной, а 17,9% и 15,% – подержанными и новыми иномарками соответственно (табл. 31).

Таблица 31

**Характеристика автомобиля в зависимости от типа домохозяйства, % по положительным ответам**

Тип домохозяйства	Новая иномарка	Иномарка подержанная	Новый отечественный автомобиль	Подержанный отечественный автомобиль
«Нищие»	0	0	16,7	83,3
«Бедные»	16,7	0	8,3	75,0
«Средний тип»	15,5	17,9	23,8	52,4
«Состоятельные»	27,3	29,5	20,5	34,1
«Элита»	100	16,7	0	0

Предпочтения состоятельных домохозяйств в автомобилях практически равнонаправлены как на отечественные, так и на зарубежные автомашины. При этом данная категория домохозяйств имеет более одного автомобиля, как и «элитные» домохозяйства, которые приобретают как новые иномарки, так и подержанные.

Таким образом, на сегодняшний день для одной части населения дорогой автомобиль является предметом роскоши и статусным критерием, в то время как для другой части это средство передвижения. Наблюдается тенденция к приобретению нескольких автомобилей, что свойственно более богатым слоям населения Саратова, так как покупку и содержание иномарки, пусть даже и подержанной, сегодня может позволить себе достаточно обеспеченное домохозяйство.

## 7. ТРУДОВЫЕ СТРАТЕГИИ СОВРЕМЕННЫХ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЕГИОНЕ

Трудовые стратегии домохозяйств оказывают значительное влияние на экономику страны, отражаясь на качестве производства, уровне безработицы, и неразрывно связаны с благосостоянием населения.

Конец 2008 года стал началом экономического кризиса в нашей стране, затронувшего как экономическую, так и социальную сферу жизни общества. Как утверждает А. Жуков, с начала октября 2008 года численность уволенных составила 45 000 человек. Сильнее всего пострадали металлургическая отрасль, автомобилостроение, строительство и грузоперевозки. Самыми пострадавшими регионами являются Вологодская, Челябинская, Свердловская, Нижегородская и Ярославская области. В данных регионах сосредоточены предприятия проблемных отраслей промышленности. Кризис серьезно отразился на экономике России. В декабре 2008 года ВВП впервые за 10 лет снизился. По оценке банка «ВТБ Европа», экономика сократилась на 1,1% после роста на 2,1% в ноябре<sup>71</sup>.

Российское правительство действует по законам, применяемых в развитых странах: выделяет средства на рекапитализацию банковской системы, объявляя о снижении налоговой нагрузки на предприятия, приобретая проблемные активы и оказывая избирательную поддержку отдельным отраслям народного хозяйства<sup>72</sup>. Однако единственной эффективной мерой является антициклическое управление движением капитала. Оно уменьшит объем зарубежных кредитов во время экономического подъема и предотвратит бегство капитала во время спадов<sup>73</sup>.

Общей целью реализуемой правительством России и Центральным банком системы антикризисных мер являются минимизация масштабов экономического кризиса и смягчение его последствий для населения и экономики. В настоящее время правительство РФ выдвинуло следующие программы, которые помогут в борьбе с последствиями мирового финансового кризиса: курсовая политика; поддержка банковской системы; поддержка финансового рынка и защита российских предприятий от недружественных поглощений; налоговая и бюджетная политика; тарифная политика; содействие занятости населения; жилищное строительство и содействие гражданам на рынке жилья; поддержка деловой активности в реальном секторе экономики; нефтяная промышленность; автомобилестроение; сельхозмашиностроение; оборонно-промышленный комплекс; малый и средний бизнес; авиационные перевозки; розничная торговля; аграрно-промышленный комплекс; инфраструктурные проекты<sup>74</sup>.

Организационное сопровождение реализации антикризисных мер проявилось в том, что была образована правительственная комиссия по повышению устойчивости российской экономики во главе с И. И. Шуваловым; проводится мониторинг состояния рынка труда и ситуации на предприятиях реального сектора экономики; утвержден план действий, направленных на оздоровление ситуации; предусматривается принятие ряда законодательных актов, направленных на развитие финансового сектора и отдельных отраслей экономики<sup>75</sup>.

Однако, несмотря на все антикризисные меры, принимаемые правительством, в условиях кризиса, практически все государственные и частные предприятия региона испытывают трудности. Так, по результатам авторского опроса 42,8% респондентов отметили значительное влияние экономического кризиса на процесс функционирования предприятия, 34,8% ответили, что кризис повлиял, но незначительно; 10,8% респондентов затруднились ответить, очень сильно повлиял на 6,8% опрошенных, 4,8% респондентов считают, что кризис никак не повлиял на трудовой процесс работников предприятия.

В ходе исследования было выявлено, что на предприятиях среди последствий экономического кризиса выделяется отправка работников в вынужденный отпуск, так ответили 36,7% респондентов; отмена премий и бонусов – 84,3%; перевод работников на неполный рабочий день, неполную рабочую неделю – 97,2%; сокращение заработной платы – 97,8% респондентов. Такая же ситуация наблюдается во всех регионах России. Проведённые в конце 2009 года исследова-

<sup>71</sup> См.: Жуков А. Кризис глобальной экономики и Россия // Ведомости. 2009. 15 янв.

<sup>72</sup> См.: Фетисов Г. О мерах преодоления мирового кризиса и формировании устойчивой финансово-экономической системы // Вопр. экономики. 2009. № 4.

<sup>73</sup> См.: Иваницкая Н., Кудинов В., Чечель А. Занять в России // Ведомости. 2009. 11 янв.

<sup>74</sup> См.: Фетисов Г. Указ. соч.

<sup>75</sup> См.: Перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса / Официальный сайт Правительства Российской Федерации URL: <http://www.government.ru> (дата обращения : 28.03.2010).

ния показывают, что у 55% опрошенных ухудшились условия труда, им сокращают заработную плату, переводят на укороченную рабочую неделю и неполный рабочий день, отправляют в вынужденные отпуска. Почти пятая часть (19%) жителей российских городов сообщили, что несвоевременные выплаты жалования произошли на предприятиях, где работают они или члены их семей. Еще 8% готовы к таким задержкам в ближайший месяц, а 19% – в течение нескольких ближайших месяцев. Наиболее масштабное нарушение графиков выплат произошло на предприятиях Нижнего Новгорода (34% респондентов), самые незначительные – в Санкт-Петербурге, Архангельске, Челябинске и Ростове-на-Дону. От задержек заработной платы в первую очередь страдают квалифицированные рабочие (23% из них столкнулись с такими ситуациями)<sup>76</sup>.

Было установлено, что экономический кризис способствовал упрощению социального пакета. В результате было выявлено, что 23,3% опрошенных было отказано в предоставлении бесплатных туристических путёвок, которые они получали раньше; в оплате культурно-массовых и спортивных мероприятий – 17,7%; от предоставления санитарно-курортного лечения – 27,9%. У 72,1% работников изучаемых домохозяйств, ухудшилось материальное положение. Жалуются на ухудшение состояния здоровья 53,2% респондентов. Отказались от ранее задуманных планов 67,5% респондентов. Конфликты с окружающими стали происходить у 73,2% опрошенных. Подобные проявления кризиса являются вполне закономерными и связанными между собой. Ухудшение материального положения способствует отказу от ранее задуманных планов, что приводит к расстройствам, стрессам, а это прямым образом влияет на здоровье человека. В результате таких стрессов и психологических расстройств происходят конфликты с окружающими.

Как показывают результаты, у большинства работающих состояние здоровья ухудшилось. 37,2% работников связывают это с переутомлением из-за необходимости приработка, ухудшением условий труда – 22,8% опрошенных, с отсутствием возможности покупать дорогостоящие лекарства – 20,9%, нахождением в постоянном стрессе – 75,1%, который порождает бессонницу, мигрень, гипертонию, обострение хронических заболеваний. Это подтверждается и общероссийскими исследованиями ВЦИОМа, демонстрирующими, что доля россиян, оценивающих свое здоровье как «хорошее» или «очень хорошее», не значительно, но изменилась: с 2006 года по настоящее время она колеблется в пределах от 27 до 31%, в апреле 2009 года 24% считали свое здоровье хорошим, 3% – очень хорошим. 49% сообщили об удовлетворительном состоянии здоровья, на слабое здоровье жаловались 23% россиян (19% – слабое, 4% – очень слабое), доля таких респондентов также возросла<sup>77</sup>.

Как уже отмечалось, экономический кризис негативным образом сказывается на состоянии работников, что приводит к различным конфликтам в обществе. Так, 61,7% работников считают, что в коллективе сложились напряжённые отношения; 17,1% респондентов ответили, что коллектив стал дружнее; 13,7% опрошенных отметили, что изменений в их коллективе не произошло; 7,5% работников затруднились в ответе на данный вопрос. У 43% работников появилось недоверие к руководству; у 9% опрошенных – уважение к руководству; 36% работников ответили, что изменений не произошло, 12% затруднились с ответом на данный вопрос.

Под влиянием экономического кризиса происходит трансформация и внутрисемейных отношений. Отношения в семье ухудшились у 41,1%; члены семьи стали дружнее у 35,8% работников; изменений не произошло у 17,9% работников, затруднились при ответе на данный вопрос 5,3% работников. Было выявлено, что отношения стали лучше и сплочённее в основном в многодетных семьях. Возможно, потому, что эти семьи дружнее, в них развита взаимопомощь, члены семьи не одиноки, они поддерживают друг друга (рис. 12).

Такое ухудшение взаимоотношений с окружающими объясняется тем, что экономическая нестабильность и финансовый кризис создают серьёзную стрессовую ситуацию, из которой не все могут выйти самостоятельно. Стресс приводит к ухудшению эмоционального комфорта. Человек в стрессе отличается пониженным настроением, унылостью, нежеланием и зачастую неумением продуктивно и бесконфликтно контактировать с окружающими. Подтверждением этих слов служат эмоции, с которыми ассоциируется экономический кризис у опрошенных: тревожность – 29,3%; паника – 17,1%; депрессия – 22,8%; спокойствие испытывают 14,8%; надежду 14,1%; и безопасность 2,1%.

<sup>76</sup> См.: *Павельев Г.* Кризис и социальная борьба нарастают. URL: <http://www.ksd-nsk.ru> (дата обращения : 15.02.2010).

<sup>77</sup> См.: Пресс-выпуск № 1243 / Официальный сайт ВЦИОМ. URL: <http://wciom.ru> (дата обращения : 15.02.2010).



Рис. 12. Изменение отношений в семье в кризисный период, % от общего

Необходимо отметить, что такие сильные чувства, как паника и депрессия испытывают именно работники среднего возраста. Это можно объяснить тем, что им тяжелее поменять свой привычный уклад жизни. Работники молодого возраста легче адаптируются к новым условиям, меняя квалификацию. Работники старшего поколения тоже спокойнее относятся к экономическим изменениям, возможно, в силу соответствующего опыта переживания и наличия пенсионных отчислений. Среди большинства граждан России происходит резкий рост социальных фобий: безработицы и инфляции страшится 61% населения, коррупции – 41%, роста преступности – 31%. Четверть россиян панически боятся экономической катастрофы и прекращения выплат заработной платы. Ровно половина россиян считают, что экономический кризис пришел на многие годы, и только треть (33%) думает, что скоро всё нормализуется. Число оптимистов в России упало с 40 до 29%. В целом же 80% опрошенных крайне обеспокоены кризисом и испытывают постоянный страх<sup>78</sup>. Кроме того, в кризисной ситуации у работников сокращается объем работы и появляется время на перекуры, что тоже оказывает неблагоприятное воздействие на организм и на психологическое состояние людей.

При этом в большинстве городских домохозяйств (39%) работают все члены, в то время как в 36% случаев не работает один человек. У 21% опрошенных на иждивении находятся два неработающих члена домохозяйства. Наибольшая иждивенческая нагрузка приходится на 4% всех домохозяйств Саратова (рис. 13).

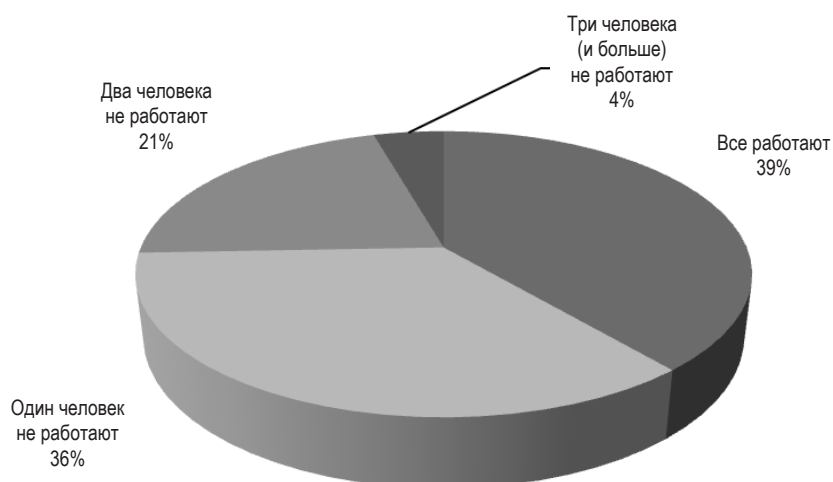


Рис. 13. Наличие работы у членов домохозяйства, % от ответов

Основная доля супругов заняты в частном секторе (55% от всех работающих супруг/супругов), 29,7% – на государственных предприятиях, 3,6% и 1,2% трудоустроены в муниципальном

<sup>78</sup> См.: Пауки, мыши и инопланетяне / Официальный сайт ВЦИОМ. URL: <http://wciom.ru> (дата обращения : 15.02.2010).



секторе и общественных организациях соответственно. Удивительным остается то, что 9,9% всех опрошенных не смогли назвать место работы своей второй половины (табл. 32).

Среди опрошенных членов домохозяйств работают 72%, в то время как 28% не имеют места работы, находясь в статусе безработного (43,1% от всех неработающих), студента (29,2%), домохозяйки (8,3%) или в поиске постоянной работы (4,2%). На пенсии находятся 7% всех неработающих членов домохозяйств, из них 5,6% – по инвалидности, 1,4% – по старости или выслуге лет. В длительном отпуске без сохранения заработной платы, а также в отпуске по уходу за ребенком находятся 2,8% и 5,6% всех нетрудоустроенных членов домохозяйств соответственно (рис. 14).

Таблица 32

Сектор занятости супруги/супруга, % от ответов

Сектор занятости	Частота	Процент
Частный	61,0	55,0
Государственный	33,0	29,7
Муниципальный	4	3,6
Общественная организация	2,0	1,8
Затруднились ответить	11,0	9,9
Итого	111,0	100

Среди работающих членов домохозяйств преобладают специалисты с высшим образованием (инженеры, врачи, учителя) (44,2% всех опрошенных), а также рабочие (23,4%). Руководителей среднего и старшего звена было опрошено 11,4% и 4,9% соответственно. 10,9% всех респондентов являются служащими без высшего образования (10,9%) и старшими менеджерами (3,3%). Имеют собственный бизнес 1,1% всех домохозяйств. Творческой профессией заняты 0,5% опрошенных (рис. 15).



Рис. 14. Наличие работы у члена домохозяйства, % от общего

Рис. 15. Служебное положение членов домохозяйств, % от ответов

В ближайшей перспективе собирается покинуть место работы практически треть работающих членов домохозяйств. Однако большая часть не планирует смены работы, предпочитая в период экономического кризиса отсидеться на привычном месте (рис. 16).

Среди основных причин смены работы в ближайшее время респонденты называют желание увеличить заработную плату (45,6%), а также смену должности или получение высокой квалификации (18,4%). 11,4% и 7,9% респондентов хотели бы сменить место работы, чтобы просто попробовать себя в другом деле или избавиться от физически тяжелой работы. 2,6% всех ответивших на данный вопрос попали под сокращение штата (табл. 33).



Рис. 16. Трудовой миграционный потенциал домохозяйств, % по наличию работы

Таблица 33

**Причины смены места работы**

Причины	Частота	Процент
Чтобы повысить зарплату, увеличить доход	52	45,6
Чтобы работать по более высокой квалификации (должности)	21	18,4
Чтобы попробовать свои силы в новом деле	13	11,4
Чтобы сменить физически тяжелую работу на более легкую	9	7,9
Чтобы сменить руководителя	6	5,3
Чтобы сменить нервную и очень ответственную работу	5	4,4
Перемена работы связана с сокращением штата	3	2,6
Чтобы сменить коллектив	2	1,8
Чтобы работать там, где нужен	2	1,8
В связи с акционированием предприятия	1	0,9
Итого	114	100

При этом имеется вероятность того, что большая часть работающих останется без работы. Так, исключена возможность безработицы для 12% респондентов, маловероятна для 34%. Однако для 39% безработица не исключена. Велик риск потери работы для 6% опрошенных. Таким образом, полученные данные подтверждают общероссийскую тенденцию рассматриваемого периода, когда предприятия закрывались, а число уволенных работников росло в геометрической прогрессии (рис. 17).

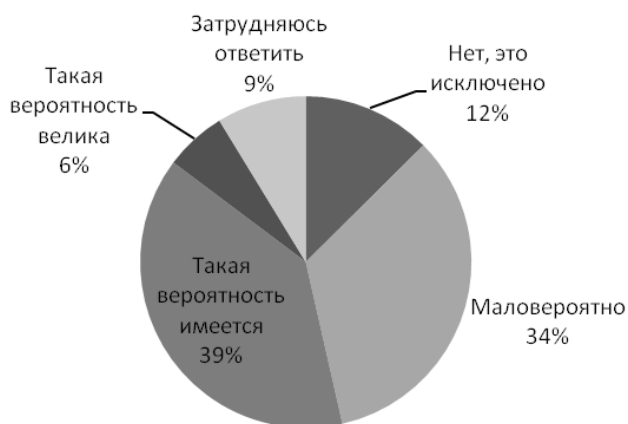


Рис. 17. Вероятность остаться безработным, % по работающим респондентам

При подобном исходе большая часть (76,1% от всех не исключающих данную возможность) респондентов попытаются найти любую другую работу, повторно трудоустроиться. Намерены организовать собственное дело 7,4% потенциальных безработных. Готовы переехать и повторно трудоустроиться в другом городе 4,5% опрошенных. Пассивных трудовых стратегий будут придерживаться в данном случае 4% всех респондентов.

Таким образом, большинство членов домохозяйств, занятых на сегодняшний день в различных сферах трудовой деятельности, в ближайшей перспективе не намерены покидать место работы, но считают, что для них не исключена возможность увольнения.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе авторского исследования с учетом полученных данных среди домохозяйств Саратова было выявлено три модели поведения в кризисный период.

Иждивенчество, которое делится на пассивное и инертное, т. е. слабоактивное. Пассивной стратегии выживания отдают предпочтение «нищие» домохозяйства, которые при низком уровне дохода не рассматривают вариант устройства на дополнительную работу, а преимущественно улучшают свое материальное положение за счет государственных трансфертов. Стратегии инертного иждивенчества придерживаются «бедные» домохозяйства. Их материальное благополучие зависит от дохода основного кормильца, государственных трансфертов и помощи родственников. Улучшают благосостояние семьи они за счет разовых приработков и прибыли от личного подсобного хозяйства.

Для «среднего класса» домохозяйств, наиболее многочисленных, характерна стратегия «активной нестабильности». Они улучшают свое благосостояние за счет тех же источников, что и «бедные», но при этом возрастает роль дохода основного кормильца и его/ее супруга/супруги по дополнительному месту работы. Иными словами, происходит наращивание капитала за счет расширения профессиональной деятельности.

Характерной особенностью стратегии «активной стабильности», которой придерживаются «состоятельные» домохозяйства, является увеличение роли профессиональной деятельности по основному и дополнительному месту работы с ростом заработной платы.

И наконец, «элитные» домохозяйства придерживаются стратегии «рантье». Они имеют доход с основной работы кормильца и его второй половины, доход от сдачи внаем помещений, дивиденды от вкладов других источников. При этом роль помощи родственников для данной категории домохозяйств неопределима. Для данной категории применим принцип преемственности поколений.

Таким образом, изучив особенности стратегического поведения домохозяйств хотелось бы в первую очередь отметить изменение стратификационной структуры российского общества, произошедшее отнюдь не под влиянием мирового экономического кризиса, а в связи со сменой социально-экономических ценностей у некоторых категорий граждан страны. Наряду с ухудшением материального положения в «нищих» и «бедных» домохозяйствах еще в предкризисный период, их члены не предпринимают попыток к его улучшению за счет поиска дополнительных средств к существованию.

Только самые бедные и самые богатые домохозяйства не имеют среди собственных источников дохода заработной платы обоих супругов по дополнительному месту работы. В первом случае в силу отсутствия желания, а во втором – в силу состоятельности домохозяйства, что говорит о пассивности их трудовых стратегий. Для «бедных», «среднего типа» и «состоятельных» домохозяйств важность заработка с дополнительного места работы основного кормильца возрастает, особенно среди «состоятельных» домохозяйств.

Значение прибыли от подсобного хозяйства снижается с увеличением общего дохода и отсутствует у категории «нищих» и «элиты». При этом с увеличением дохода домохозяйства растет и доля домохозяйств, имеющих участок рядом с домом и использующих его как зону отдыха. Все другие категории домохозяйств, в свою очередь, используют земельные участки для выращивания продуктов питания, в то время как «нищие» домохозяйства делают это для собственного потребления выращенных продуктов, «бедные», «средний тип» и «состоятельные» получают от их реализации прибыль.

В свою очередь с уменьшением величины доходов домохозяйства увеличивается их зависимость от государственных трансфертов и снижается роль безвозмездной материальной помощи родителей и родственников. От социальных пособий и выплат на сегодняшний день зависят четверть «нищих» домохозяйств, а 57,3% всех «элитных» домохозяйств активно используют безвозмездную помощь родственников.

Потребительское поведение практически всех типов домохозяйств под влиянием экономического кризиса стало больше соответствовать их материальному достатку, за исключением «нищих» домохозяйств. Не имея соответствующих материальных ресурсов, ввергая все домохозяйство в долги, члены данного типа домохозяйств, стремятся повысить свой социальный статус за счет «символов» – одежды и продуктов питания, являясь уже не способными соответствовать более обеспеченным домохозяйствам в рекреационном поведении. С увеличением дохода увеличивается численность домохозяйства, увеличивается количество домохозяйств сберегающих средства, и снижается уровень сетевых займов.

В соответствии с рассмотренными особенностями стратегического поведения домохозяйств было выделено две модели – активная и пассивная, которые в сочетании их компонентов в российских реалиях включают в себя выявленные в ходе исследования три стратегии выживания: иждивенчество, активная и стратегия «рантье».

Выделенная типология стратегий позволяет делать оптимистические прогнозы развития городских домохозяйств на ближайшее будущее, так как основная их доля придерживается активной стратегии, направленной не на выживание, а на развитие данного социально-экономического института. При этом домохозяйства «среднего типа», составляющие 52,9% от общего числа, преимущественно придерживаются активной нестабильности, характеризующейся увеличением благосостояния за счет расширения профессиональной деятельности, трудоустройства обоих супругов на дополнительную работу. Для данного типа домохозяйств свойственно увеличение сбережений и их использование на приобретение товаров длительного пользования и недвижимости.

«Состоятельные» домохозяйства ориентируются в своих доходах на более высокооплачиваемую трудовую деятельность по основному дополнительному месту работы, строя долгосрочные планы на улучшение материального благосостояния до уровня выше среднестатистического городского домохозяйства.

В то же время вызывают беспокойство социально-экономические стратегии наиболее депривированных категорий населения, так называемых «нищих» и «бедных», придерживающихся стратегии иждивенчества.

«Нищие» домохозяйства в своей жизнедеятельности отдают предпочтение стратегии пассивного иждивенчества. Характеризуясь низким уровнем дохода, представители данного типа домохозяйств не рассматривают вариант устройства на дополнительную работу, а преимущественно улучшают свое материальное положение за счет государственных трансфертов. Стратегии инертного иждивенчества придерживаются «бедные» домохозяйства, которые помимо дохода основного кормильца, государственных трансфертов и помощи родственников, улучшают благосостояние семьи за счет разовых приработков и прибыли от личного подсобного хозяйства. Данные категории домохозяйств требуют более пристального внимания со стороны государственных органов, так как именно они «выживают» в сложившихся условиях, не способные к развитию.

Совершенно противоположной является стратегия «рантье», осуществляемая «элитными» домохозяйствами. Данный тип домохозяйств живет в основном за счет дохода с основной работы кормильца и его второй половины, сдачи внаем помещений и дивидендов от вкладов. Однако значительно увеличивается и роль помощи родственников в жизнедеятельности данной категории.

Таким образом, из пяти типов домохозяйств принимают активную стратегию выживания лишь домохозяйства, не достигшие полного и стабильного благосостояния и имеющие совокупный доход от 25 до 55 тысяч рублей ежемесячно. От степени их активности напрямую зависит не только общая экономическая ситуация в стране, но и уровень социальной напряженности среди населения страны.



## ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Анкета

Номер анкеты \_\_\_\_\_

Дата проведения интервью (число, месяц) \_\_\_\_\_

ФИО интервьюера \_\_\_\_\_

### Уважаемые жители города Саратова!

Центр региональных социологических исследований СГУ проводит массовый опрос, целью которого является выявление особенностей социально-экономического положения домохозяйств города Саратова.

Вся информация, полученная в ходе данного исследования, носит анонимный характер. Все данные исследования будут приводиться только в обобщенном виде.

Пожалуйста, прочтите вопросы и отметьте вариант ответа соответствующий Вашему мнению, если такой вариант не представлен, укажите свой в строке «другое».

#### **1. Вспомните Ваше детство, период жизни до 16 лет. С кем из родителей и других старших родственников Вы тогда проживали?**

1. Родные мать и отец
2. Родная мать и отчим
3. Отец и мачеха
4. Только мать
5. Только отец
6. Приемные родители
7. Дедушка по матери
4. Бабушка
5. Дедушка
9. Другие родственники
10. Воспитательное учреждение (переход к вопросу 4)

#### **2. Кто в это время выполнял в Вашей семье роль кормильца, то есть приносил в семью наибольший доход? Назовите не более двух таких людей**

\_\_\_\_\_

#### **3. Кем работал этот человек большую часть времени? Охарактеризуйте его профессию и должность как можно подробнее.**

\_\_\_\_\_

#### **4. Каково Ваше семейное положение?**

1. Холост/не замужем (переход к вопросу 7)
2. Женат/замужем
3. Женат, но живем отдельно
4. Живем в незарегистрированном браке
5. Разведен/на (переход к вопросу 7)
6. Вдовец/вдова (переход к вопросу 7)

#### **5. Сколько лет вы состоите в браке?**

1. До 5 лет
2. 5–7 лет
3. 8–10 лет
4. 11–15 лет
5. Более 15 лет

**6. Кем работает Ваш супруг/супруга? Охарактеризуйте основное место его/её работы как можно подробнее.**

0. Не работает  
98. Затрудняюсь ответить

**7. В каком секторе экономики занят Ваш супруг/супруга?**

1. Частном  
2. Государственном  
3. Муниципальном  
4. Общественной организации  
98. Затрудняюсь ответить

**8. Есть ли у Вас дети?**

1. Да (укажите сколько) \_\_\_\_\_  
2. Нет (переход к вопросу 11)

**9. Посещают ли Ваши дети детский сад?**

1. Посещают все дети (переход к вопросу 11)  
2. Посещают не все  
3. Не посещают

**10. Если Ваши дети не ходят в детский сад, то по какой причине?**

1. За детьми присматривает мать (бабушка и др.). Дома детям лучше  
2. Детсад далеко  
3. Не устраивают условия содержания и воспитания  
4. Высокая плата  
5. Большой ребёнок  
6. Нет мест  
7. Другое (укажите) \_\_\_\_\_

**11. Хотели бы Вы в будущем иметь больше детей?**

1. Да (укажите сколько) \_\_\_\_\_ (переход к вопросу 13)  
2. Нет

**12. Если Вы не хотите иметь детей, то по какой причине?**

1. Есть дети  
2. Материальные трудности  
3. Препятствием является возраст  
4. Заболевания, физиологические препятствия  
5. Сегодня очень трудно воспитать нравственно нормальных детей  
7. Просто не люблю детей  
8. Другое \_\_\_\_\_

**13. Сколько человек постоянно проживает в Вашем домашнем хозяйстве, какого они возраста? Укажите общее количество мужчин и женщин и их возраст в соответствующей графе цифрой.**

	Всего	В том числе в возрасте, лет				
		0–6	7–15	16–30	31–59 (м) 31–54 (ж)	60 (м), 55 (ж) и старше
Женщин						
Мужчин						

**14. Сколько человек в возрасте от 16 лет и старше имеют образование?**

Начальное общее, без образования	Основное общее (8–9 классов)	Среднее общее (10–11 классов)	Начальное профессиональное (ПТУ)	Среднее профессиональное (техникум, колледж)	Высшее и неполное высшее

**15. Все ли члены Вашего домохозяйства в настоящее время работают?**

1. Да, все работают
2. Нет, один человек не работает
3. Нет, два человека не работают
4. Нет, три человека (и больше) не работают

**16. Кто из членов семьи приносит основной доход?**

1. Я
2. Супруг/супруга
3. Другой член домохозяйства (укажите, кто?) \_\_\_\_\_

**17. Работаете ли Вы?**

1. Да (переход к вопросу 19)
2. Нет

**18. Почему Вы не работаете?**

1. На пенсии по старости или выслуге лет (переход к вопросу 30)
2. На пенсии по инвалидности (переход к вопросу 30)
3. В отпуске по уходу за ребенком (переход к вопросу 30)
4. В длительном отпуске без сохранения заработной платы (переход к вопросу 30)
5. Безработный (переход к вопросу 30)
6. Домохозяйка (переход к вопросу 30)
8. Другое (укажите) \_\_\_\_\_

**19. Какова Ваша должность, служебное положение (один ответ)**

1. Руководитель, директор (со) владелец (организации, предприятия)
2. Заместитель руководителя/старший менеджер
3. Руководитель среднего звена/подразделения/отдела
4. Специалист с высшим образованием (врач, учитель, инженер и т.п.)
5. Служащий без высшего образования (клерк, секретарь)
6. Творческая профессия (писатель, художник, артист)
7. Рабочий
8. Малый бизнес, частная практика

**20. В какой отрасли народного хозяйства Вы работаете?**

1. Добывающая и обрабатывающая промышленность
2. Энергетика (например, электростанция)
3. Транспорт (например, железная дорога, воздушные перевозки)
4. Связь (например, почта, телефонная подстанция)
5. Строительство
6. Финансы кредит, страховое дело (например, банк)
7. Торговля, включая оптовую и розничную
8. Сфера услуг (например прачечная, ремонт бытовой техники)
9. Образование (например, ясли, школа, институт)
10. Здравоохранение (например, поликлиника, больница)
11. Культура и досуг (например, библиотека, кинотеатр)
12. Государственные или муниципальные учреждения
13. Армия или правоохранительные органы
14. Другая отрасль (укажите) \_\_\_\_\_

**21. По основному источнику дохода Вы**

1. Работаете по найму
2. Работаете по контракту
3. Совладелец предприятия/фирмы
4. Владелец собственного дела
5. Другое \_\_\_\_\_

**22. Имеете ли Вы помимо основной работы какую-нибудь другую работу или занятие, приносящие доход?**

1. Да, имею
2. Не имею, но ищу
3. Не имею и не ищу

**23. Если имеете или ищете, то дополнительная работа – это ... (выберете 1–3 ответа)**

1. Средство самореализации
2. Способ получения стабильного дохода/стабильного рабочего места
3. Необходимость приобретения новых знаний
4. Поиск новых возможностей, связей
5. Смена профессии, специальности
6. Другое \_\_\_\_\_

**24. Думаете ли Вы сменить работу?**

1. Да, думаю уйти в течение года
2. Да, думаю уйти, но не знаю куда
3. Нет, работу менять не собираюсь (переход к вопросу 26)
4. Затрудняюсь ответить

**25. Если вы думаете сменить работу, то по каким причинам? (выберите 1–3 ответа)**

1. Чтобы работать на более высокой квалификации, должности
2. Чтобы повысить зарплату, увеличить доход
3. Чтобы сменить физически тяжёлую работу на более лёгкую
4. Чтобы сменить нервную и очень ответственную работу на более спокойную
5. Чтобы сменить коллектив
6. Чтобы сменить руководителя
7. Хочется работать там, где мой труд нужен обществу
8. Перемена работа связана с сокращением штатов, банкротством, перепрофилированием предприятия
9. В связи с акционированием предприятия или переходом его в частную собственность
10. Хочу попробовать свои силы в новом деле
11. Другое \_\_\_\_\_

**26. Были ли Вы когда-нибудь безработным?**

1. Да
2. Нет

**27. Считаете ли Вы возможным оказаться безработным в настоящее время?**

1. Нет, это исключено
2. Маловероятно
3. Такая вероятность имеется
4. Такая вероятность велика
5. Скорее всего, останусь без работы
6. Затрудняюсь ответить

**28. Что Вы станете делать, если потеряете работу?**

1. Попытаюсь устроиться на любую другую работу в своём городе без перемены места жительства
2. Расширю личное подсобное хозяйство
3. Организую другое собственное дело
4. Перееду жить и работать туда, где найду работу

5. Другое \_\_\_\_\_  
6. Не знаю, что и делать

**29. Задерживалась ли Вам в этом году выплата заработной платы по основному месту работы?**

1. Да  
2. Нет  
3. Ко мне не относится  
4. Не работаю

**30. Каковы Ваши жизненные условия?**

1. Собственная квартира  
2. Государственное (муниципальное) жильё  
3. Собственный дом  
4. Снимаем квартиру, дом, часть дома  
5. Комната к коммунальной квартире  
6. Комната в общежитии  
7. Другое \_\_\_\_\_

**31. Какие из перечисленных удобств имеет Ваше жильё?**

1. Центральное отопление  
2. Газ на кухне  
3. Газовую колонку  
4. Электричество  
5. Холодную воду  
6. Горячую воду  
7. Телефон  
8. Лифт  
9. Индивидуальное газовое отопление  
10. Мусоропровод  
11. Канализацию  
12. Подключение к кабельному телевидению  
13. Подключение к сети Интернет  
14. Другое \_\_\_\_\_

**32. Сколько отдельных домохозяйств проживает с Вами в квартире, комнате, частном доме?**

---

**33. Насколько в целом Вы удовлетворены Вашими жилищными условиями?** (оцените по пятибалльной шкале, где 1 – полностью удовлетворён, 2 – скорее удовлетворён, 3 – в чём-то удовлетворен, в чём-то нет, 4 – скорее неудовлетворён, 5 – совсем неудовлетворён)

1.....2.....3.....4.....5

**34. Назовите причины неудовлетворённости жилищными условиями?**

1. Недостаточная площадь  
2. Плохое состояние дома (ветхое, аварийное)  
3. Отсутствие или низкий уровень благоустройства дома  
4. Хочу отделиться от родителей (или других членов домохозяйства)  
5. Другое \_\_\_\_\_

**35. Планируете ли Вы приобретение жилой недвижимости в ближайшее время?**

1. Не планируем (переход к вопросу 37)  
2. Планируем в ближайшие 2–4 недели  
3. Планируем в ближайшие 3–6 месяцев  
4. Планируем в течение ближайшего года  
6. Другое \_\_\_\_\_



**36. Каким образом Вы планируете улучшить жилищные условия?**

1. Взять деньги в банке
2. Воспользоваться ипотечным кредитом
3. Занять деньги у родственников и друзей
4. Воспользоваться личными сбережениями
5. Другое \_\_\_\_\_

**37. Имеет ли Ваша семья какой-либо земельный участок?**

1. Нет никакого земельного участка (переход к вопросу 40)
2. Имеет участок около дома
3. Вдали от дома (огород под картофель)
4. В садоводческом товариществе
5. При даче
6. Другое \_\_\_\_\_

**38. Какого размера Ваш земельный участок?**

1. До 10 соток
2. 10–20 соток
5. 21–30 соток
6. 31–40 соток
7. 41–50 соток
9. Свыше 50 соток

**39. Как Вы используете земельный участок?**

1. Выращиваю продукты питания для семьи
2. Выращиваю продукты питания для продажи
3. Использую участок как зону отдыха
4. Другое \_\_\_\_\_

**40. Есть ли в Вашей семье автомобиль?**

1. Да (укажите сколько) \_\_\_\_\_
2. Нет (переход к вопросу 42)

**41. Охарактеризуйте этот автомобиль?**

1. Новая иномарка
2. Иномарка подержанная
3. Новый отечественный автомобиль
4. Подержанный отечественный автомобиль
5. Другое \_\_\_\_\_

**42. Кто в Вашей семье чаще всего принимает решения, касающиеся крупных покупок?**

1. Только я
2. В основном я
3. В равной степени оба супруга
4. Чаще жена (муж)
5. Всегда жена (муж)
6. Другие члены семьи
7. Другое \_\_\_\_\_

**43. Что чаще всего является решающим при осуществлении крупных покупок (возможно не более 3 вариантов ответа)?**

1. Полное соответствие товара нашим требованиям
2. Удовлетворение большей части наших требований к товару
3. Цена
4. Качество работы менеджера по продажам (коммуникативные качества)

5. Брэнд товара
6. Известность и авторитетность фирмы-производителя (соблюдение гарантий и качества)
7. Сроки выполнения заказа, обслуживания
8. Совет друзей, знакомых
9. Другое \_\_\_\_\_

**44. Где Вы чаще всего проводите свой отпуск?**

1. В пределах города
2. На даче
3. На курортах области
4. На курортах России (Адлер, Сочи, Геленджик и т. д.)
5. В странах ближнего зарубежья (Крым)
6. В странах дальнего зарубежья (Египет, Турция)
7. Другое \_\_\_\_\_

**45. Где Вы чаще всего покупаете одежду?**

1. Торговом центре
2. Фирменном магазине
3. Рынке
4. Бутике
5. Шью на заказ
6. Другое \_\_\_\_\_

**46. Где Вы закупаете продукты питания чаще всего?**

1. Ларьке
2. Рынке
3. Минимаркете
4. Супермаркете
5. Гипермаркете
6. Другое \_\_\_\_\_

**47. В какой продуктовой сети Вы в основном приобретаете продукты питания? \_\_\_\_\_**

**48. Какое из нижеприведенных утверждений лучше всего описывает Ваше покупательское поведение?**

1. Я всегда покупаю одни и те же марки и продукты, не делая особого выбора между ними, даже при снижении цен или наличии купонов на скидку
2. Я всегда покупаю одни и те же марки и продукты, но выбираю между ними каждый раз в зависимости от снижения цены, рекламных кампаний или купонов на скидку, которые у меня есть
3. У меня нет определённого набора марок, каждый раз я делаю осознанный выбор в зависимости от снижения цен, рекламных кампаний или купонов на скидку, которые у меня есть

**49. Примерно, сколько рублей в месяц в среднем Ваша семья (вы) тратит на питание?**

1. До 5 тыс.руб
2. От 5,1 до 10 тыс. руб.
3. От 10,1 до 15 тыс. руб.
4. От 15,1 до 20 тыс. руб.
5. От 20,1 до 25 тыс. руб.
6. Более 25 тыс.руб.

**50. Какую часть ежемесячного семейного дохода составляют траты Вашей семьи (ваши) на питание (укажите примерно, в %)?**

1. До 30%
2. От 31% до 50%
3. От 51% до 60%
4. От 61% и больше

**51. Достаточно ли сейчас в рационе Вашей семьи следующих продуктов питания?**

Продукты питания	Вполне достаточно	Скорее достаточно	Скорее недостаточно	Совершенно недостаточно
1. Мяса и мясных продуктов				
2. Рыбы и рыбных продуктов				
3. Молочных продуктов, включая масло, сыр				
4. Бакалейных товаров, включая макароны и крупы				
5. Картофель и овощи				
6. Фруктов, ягод, соков				

**52. Сколько обычно в течение месяца тратится денег на питание в общественных местах всеми членами семьи?**

1. До 1000 руб.
2. От 1001 до 3000 руб.
3. От 3001 до 5000 руб.
4. От 5001 до 7000 руб.
5. Более 7000 руб.

**53. В среднем, сколько рублей в месяц Ваша семья (вы) тратит на развлечения (кино, концерты, театр, ресторан, кафе, приём гостей и т.п.)?**

1. До 2 тыс. руб.
2. От 2,1 до 5 тыс. руб.
3. От 5,1 до 9 тыс. руб.
4. От 9,1 до 14 тыс. руб.
5. От 14,1 до 20 тыс. руб.
6. Более 20 тыс. руб.

**54. Что и в какой степени изменилось за последний год в уровне Вашей жизни? (оцените по шкале, где 1 – значительно ухудшилось, 2 – ухудшилось, но незначительно, 3 – не изменилось, 4 – улучшилось, но незначительно, 5 – значительно улучшилось, 0 – нет такой категории расходов)**

- |   |                                 |
|---|---------------------------------|
| 1. Питание  | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 2. Одежда и обувь   | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 3. Покупка алкогольных напитков и табачных изделий                              | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 4. Оказание помощи родственникам (детям, родителям)                             | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 5. Возможность отдыха, путешествий, экскурсий                                   | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 6. Встречи с друзьями, приём гостей   | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 7. Посещение театров, концертов, кино   | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 8. Покупка предметов культурного назначения (книги, пластинки и т.п.)           | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 9. Возможность для любительских занятий (приобретение материалов, инструментов) | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 10. Покупка предметов домашнего обихода, бытовой техники и уход за домом        | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 11. Расходы на здравоохранение  | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 12. Расходы на транспорт  | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |
| 13. Расходы на связь  | 1.....2.....3.....4.....5.....0 |

**55. Укажите, пожалуйста, виды имеющихся у Вас доходов.**

1. Собственная заработная плата по основному месту работы
2. Собственная заработная плата по дополнительному месту работы
3. Заработная плата супруга/супруги по основному месту работы
4. Заработная плата супруга/супруги по дополнительному месту работы
5. Доход (прибыль) от собственного предприятия
6. Доход от личного подсобного хозяйства
7. Социальные пособия (пенсия, детские пособия, социальные субсидии и т.п.)
8. Дивиденды от акций, ценных бумаг, проценты с вкладов
9. Доход от сдачи в аренду квартиры, дачи

10. Разовые приработки (калым)
11. Помощь родственников
12. Другое \_\_\_\_\_

**56. Каков примерный размер ежемесячного дохода Вашей семьи (Ваш)?**

1. До 10 тыс. руб.
2. От 10,1 до 25 тыс. руб.
3. От 25,1 до 40 тыс. руб.
4. От 40,1 до 55 тыс. руб.
5. От 55,1 до 70 тыс. руб.
6. От 70,1 до 85 тыс. руб.
7. От 85,1 до 100 тыс. руб.
8. От 100,1 до 115 тыс. руб.

**57. К какой из нижеперечисленных групп Вы относитесь?**

1. Мы едва сводим концы с концами. Денег не хватает даже на питание
2. Денег хватает только на питание, но покупка одежды вызывает затруднение
3. Доходов хватает на питание и одежду, но на покупку вещей длительного пользования – стиральной машины, холодильника, телевизора – приходится брать займ, кредит
4. Покупка вещей длительного пользования не вызывает затруднений
5. Затруднительна покупка действительно дорогих вещей, например автомобиля
6. Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования, купить машину
7. Мы можем позволить себе все, что пожелаем. У нас нет материальных затруднений
8. Иное (укажите) \_\_\_\_\_
98. Затрудняюсь ответить

**58. Как можно охарактеризовать соотношение доходов и расходов Вашей семьи?**

1. Имеем возможность откладывать некоторую сумму денег
2. Расходы соответствуют доходам
3. Берем в долг и/или используем сбережения
4. Затрудняюсь ответить

**59. Есть ли у Вас сбережения?**

1. Да
2. Нет (переход к вопросу 61)

**60. Во что бы Вы хотели вложить имеющиеся у Вас свободные средства (сбережения) в ближайший год – полтора?**

1. В приобретение акций, ценных бумаг
2. В покупку предприятий, магазинов и т.п.
3. В приобретение недвижимости (земли, жилья) дачи, садового участка
4. В приобретение товаров длительного пользования (автомобиль, холодильник, мебель)
5. В приобретение товаров повседневного спроса
6. В покупку предметов роскоши, произведения искусства, антиквариата
7. На оплату своего обучения или обучения детей частным образом, за границей и т.п.
8. Свободных средств нет
9. Другое \_\_\_\_\_

**61. Скажите, пожалуйста, во что из перечисленного ниже Вы вложили деньги за последний год?**

1. В переезд на другое место жительства
2. В покупку ценных бумаг (акций, облигаций, сертификатов)
3. В своё обучение, повышение квалификации и профессионального уровня
4. В обучение своих детей
5. В лечение и укрепление своего здоровья и здоровья членов семьи
6. В организацию своего отдыха во время ежегодного отпуска и отдыха членов семьи (родственников)
7. Откладываю, коплю
8. Ни во что, так как денег не хватает на повседневные расходы

**62. Вы ведёте учёт своих личных денежных средств? (выберите один вариант ответа).**

1. Да, я веду учёт, фиксирую все поступления и все расходы
2. Да, я веду учёт, но не все поступления и расходы фиксирую
3. Нет, я не веду учёта, но в целом знаю, сколько у меня было денег и сколько я потратил(а) за месяц
4. Нет, я не веду учёта и не знаю, сколько у меня было денег и сколько я потратил(а) за месяц
5. Другое \_\_\_\_\_

**63. Как изменилось материальное положение Вашей семьи с 2006 года?**

1. Значительно ухудшилось
2. Ухудшилось
3. Не изменилось
4. Улучшилось
5. Значительно улучшилось
98. Затрудняюсь ответить

**64. Насколько Вы удовлетворены Вашим материальным положением? (оцените по пятибалльной шкале, где 1 – совсем не удовлетворен, 5 – полностью удовлетворен)**

1.....2.....3.....4.....5

**65. Каким образом Вы и члены Вашей семьи пытаетесь изменить свое материальное положение в лучшую сторону?**

1. Работаем в нескольких местах
2. Обеспечиваем себя самыми необходимыми продуктами питания, выращенными в личном подсобном хозяйстве
3. Продаем выращенное в личном подсобном хозяйстве
4. Используем любую возможность подработать
5. Сдаем в наем жилье, гараж, дачу и т.д.
6. Используем проценты от сбережений
7. Проедаем накопленные ранее сбережения
8. Распродаем кое-что из накопленного имущества
9. Получаем безвозмездную помощь со стороны друзей, родителей, других родственников
10. Вынуждены занимать деньги
11. Другое \_\_\_\_\_
12. Ничего не предпринимаем

**66. Что Вы планируете делать в ближайшие пять лет, чтобы улучшить свое материальное положение? (возможны несколько вариантов ответов)**

1. Искать другое место работы с более высокой оплатой
2. Получить дополнительное образование
3. Начать свое дело
4. Поменять место жительства
5. Положить деньги в банк или в другое финансовое учреждение
6. Уехать за границу
7. Получить повышение
8. Работать еще более упорно на нынешнем рабочем месте
9. Ничего не планирую
10. Другое (укажите) \_\_\_\_\_

**67. Как Вы считаете, возможно ли для Вас и Вашей семьи прожить без опеки со стороны власти?**

1. Да, конечно, я и моя семья в опеке государства не нуждаемся
2. Да, возможно, я и моя семья и сегодня практически не получаем никакой помощи
3. Возможно, но это будет очень сложно
4. Совершенно невозможно
5. Иное (укажите)
98. Затрудняюсь ответить



**68. Что в настоящее время больше всего осложняет жизнь Вашей семье?**

1. Низкие доходы, нехватка денег
2. Опасность потерять работу
3. Плохое здоровье, трудности с лечением
4. Плохое жильё
5. Бытовые трудности
6. Плохие отношения в семье
7. Невозможность дать детям хорошее образование
8. Пьянство, наркомания одного из членов семьи
9. Усталость, переутомление
10. Безысходность, отсутствие перспектив в жизни
11. Недостаток свободного времени
12. Другое (укажите) \_\_\_\_\_

**69. Если говорить об образе жизни Вашей семьи, какие цели Вы, члены Вашей семьи ставят перед собой?**

1. Выжить, пусть на самом примитивном уровне
2. Жить не хуже, чем большинство семей в моем городе
3. Жить лучше, чем большинство семей в моем городе
4. Жить так, как живет средняя семья в Западной Европе, США
5. Жить лучше, чем живет средняя семья в Западной Европе, США

**70. На чью помощь Вы рассчитываете в первую очередь в случае финансовых затруднений?**

1. Родителей, бабушек, дедушек
2. Братьев, сестер
3. Сыновей, дочерей
4. Бывшего супруга
5. Друзей
6. Соседей
7. Коллег
8. Начальника
9. Ни на чью
10. Другое \_\_\_\_\_

**Спасибо за участие в опросе!!!!**



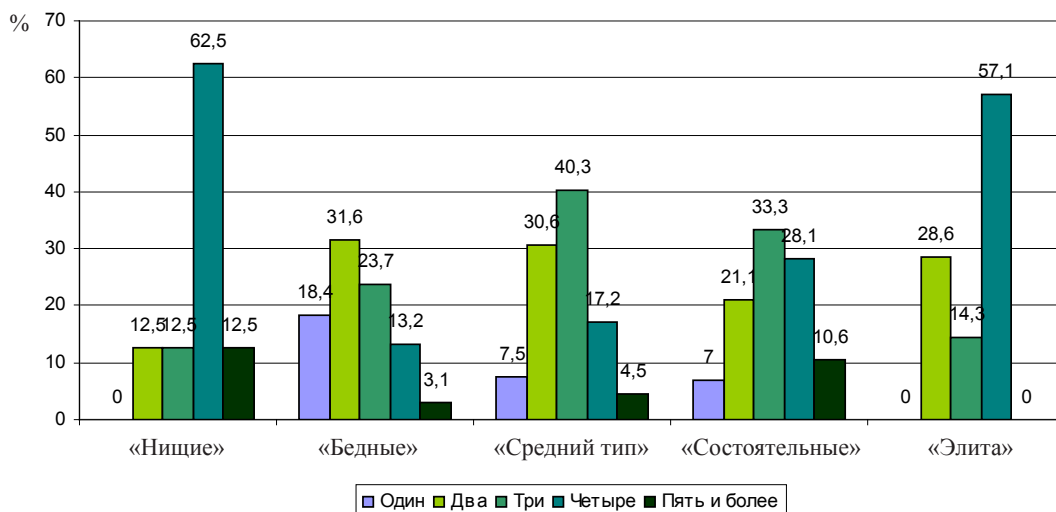
Взаимодействие домохозяйств с другими субъектами экономического рынка

**Численность постоянного населения на начало года в Российской Федерации и Приволжском федеральном округе**

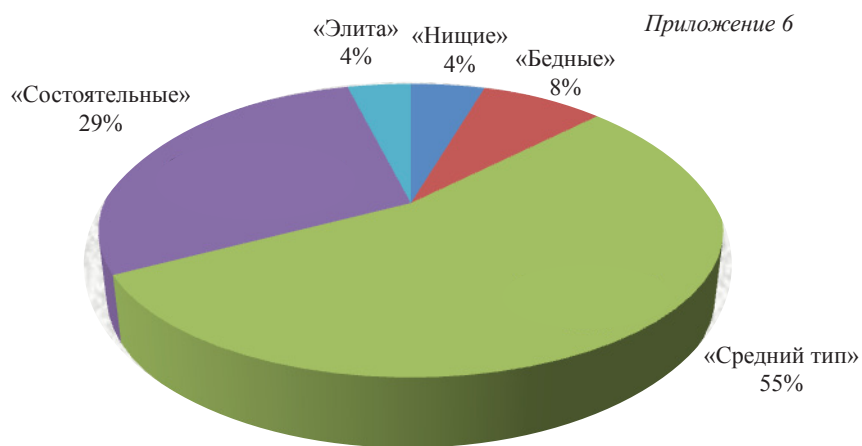
Саратовская область	Население, тыс. человек	В том числе:		Доля населения, %	
		городское	сельское	городское	сельское
2006	2608,3	1923,6	684,7	73,7	26,3
2007	2595,3	1917,7	677,6	73,9	26,1
2008	2583,8	1913,5	670,3	74,1	25,9
2009	2572,9	1908,5	664,4	74,2	25,8
2010	2564,8	1904,0	660,8	74,2	25,8

**Основные показатели демографического прогноза**

Показатели	2010	2015	2020	2025	2030
Численность населения на конец года, тыс. человек	2558,1	2522,9	2476,7	2417,8	2350,8
В том числе:					
городское	1900,5	1877,8	1844,4	1799,1	1744,8
сельское	657,6	645,1	632,3	618,7	606,0
Число родившихся человек	27528	24862	21521	18586	18115
на 1000 населения	10,7	9,8	8,7	7,7	7,7



Численная характеристика членов домохозяйства, % по типу домохозяйства



Приложение 6

Наличие автомобиля в разного типа домохозяйствах, % по типу домохозяйств

## ОГЛАВЛЕНИЕ

В в е д е н и е .....	3
1. Домохозяйство как социально-экономическая категория .....	5
2. Демографические характеристики домохозяйств в регионе .....	22
3. Статусно-ролевая структура городских домохозяйств .....	25
4. Финансовые стратегии домохозяйств города саратова .....	28
5. Потребительское поведение городских домохозяйств .....	39
6. Ресурсы благосостояния саратовских домохозяйств .....	44
7. Трудовые стратегии современных домохозяйств в регионе .....	49
З а к л ю ч е н и е .....	55
<i>Приложения</i> .....	57
<i>Приложение 1</i> .....	57
<i>Приложение 2</i> .....	68
<i>Приложение 3</i> .....	68
<i>Приложение 4</i> .....	68
<i>Приложение 5</i> .....	68
<i>Приложение 6</i> .....	69

Научное издание

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ:  
СОЦИОЛОГИЧЕСКИЙ МОНИТОРИНГ**

Информационный бюллетень ЦРСИ СГУ

Выпуск 1 (12)

**СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТРАТЕГИИ  
ГОРОДСКИХ ДОМОХОЗЯЙСТВ: РЕГИОНАЛЬНОЕ ПРЕЛОМЛЕНИЕ**

Под редакцией *Н. В. Шахматовой*  
Научный консультант *Г. В. Дыльнов*  
Руководитель проекта *Н. В. Шахматова*

Исполнители:

*И. А. Бегинина, С. В. Ситникова, М. А. Филимонова, Е. В. Донцова*

Редактор *Е. А. Малютина*  
Технический редактор *Л. В. Агальцова*  
Корректор *Е. Б. Крылова*  
Оригинал-макет подготовила *Н. И. Степанова*

---

Подписано в печать 28.06.2011. Формат 60x84 1/8. Усл. печ. л. 8,37 (9). Тираж 100 экз. Заказ 62.

---

Издательство Саратовского университета.  
410012, Саратов, Астраханская, 83.  
Типография Издательства Саратовского университета.  
410012, Саратов, Астраханская, 83.