

**Наталья БОНДАРЕНКО**

## **Бедные экономят деньги, богатые — собственное время: история имущественного накопления российских семей за последние десять лет**

Результаты исследований уровня жизни, проводимых в России в течение 20 переходных лет, свидетельствуют о значительных масштабах материального неравенства и интенсивных процессах поляризации общества. И если во второй половине 1990-х годов, достигнув определенной отметки, показатели неравенства, в частности уровня дифференциации доходов, стабилизировались, то после 2000 г. по этим индикаторам отмечается устойчивая тенденция роста. В 2004 г., даже по официальным данным, доходы самых богатых превышали доходы бедных в 14,5 раз.

Не вызывает сомнения и тот факт, что условия имущественного накопления в российских семьях также многократно дифференцированы. Действительно, показатели имущественного накопления тесно связаны с уровнем денежных доходов семей как в долгосрочном, так и в краткосрочном аспекте из-за малой распространенности среди большинства россиян практики получения потребительского кредита и отсутствия значительных сбережений у большинства. Таким образом, по домашнему имуществу, имеющемуся в семье, можно судить о ее "материальной истории", "истории" прошлых доходов. Оценки имущества более устойчивы, нежели оценки текущего дохода. Поэтому изучение процессов накопления домашнего имущества позволяет представить более объективно и содержательно изменения благосостояния россиян за последние 10–15 лет. Вполне правомерно, используя данные о динамике имущественного накопления в семьях различных уровней достатка, попытаться найти ответ на следующий вопрос: насколько значительны различия в жизненных стандартах при таком устойчиво высоком разрыве доходов. Полученные выводы дают возможность описать и спрогнозировать структуру потребительских запросов и возможностей семей, выбор различными семьями стратегий поведения на потребительском рынке. Именно эти вопросы волнуют сейчас частные компании, борющиеся за своего потребителя, и должны были бы волновать государственных мужей, стремящихся заручиться

поддержкой населения относительно реформ ЖКХ, образования, медицины и решить проблему привлечения и использования денежных ресурсов населения для долгосрочных инвестиций в экономику.

В статье мы использовали данные лонгитюдного исследования "Мониторинг социальных и экономических перемен", проводимого с 1994 по 2003 г. ВЦИОМ, а с 2003 г. по настоящее время продолжаемого в Левада-Центре. В рамках этого исследования осуществлялось многолетнее наблюдение изменений в составе домашнего имущества российских семей<sup>1</sup>.

Особый интерес вызывает динамика владения различными видами недвижимости среди российских семей в связи с тем, что сам процесс социально-экономической трансформации начался с кардинального слома прежних командно-административных (неэкономических) механизмов распределения собственности и имел целью сформировать в стране институт частной собственности. В начале переходного периода жилье, дачи (второе жилье), участки и т.д. преимущественно распределялись в административном порядке, сейчас же эти виды собственности являются классическими рыночными товарами.

Определенным символом эпохи перестройки стала передача большинству российских семей в пользование земельных участков, оказавшихся серьезным подспорьем, а в ряде случаев — и единственным источником выживания в сложной экономической ситуации (во время продолжительного периода невыплат предприятиями и государством по обязательствам населению). Земельный участок действительно был "спасательным кругом" для большинства семей, особенно с низкими доходами, ощутившими в 1990-е годы катастрофический дефицит денежных средств. Впрочем, по данным массовых опросов населения с 1995 по 2004 г., среди семей с низкими

<sup>1</sup> Было организовано более 60 опросов населения. Данные опросов репрезентируют взрослое население России, в каждом из них принимали участие около 2100 человек.

Таблица 1  
**ДОЛЯ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ ДЛЯ  
 ВЫРАЩИВАНИЯ ОВОЩЕЙ, ДИНАМИКА ЗА 1995–2004 гг.**  
 (в %)

Год	Группы семей по душевым доходам*				
	Семьи с низкими доходами	Средние группы семей			Семьи с высокими доходами
	1-2 децили**	3-4 децили	5-6 децили	7-8 децили	9-10 децили
1995	49	47	43	44	38
1997	49	46	46	37	32
1999	50	40	42	39	28
2001	45	46	39	34	21
2004	45	38	28	23	20

\* Совокупность семей разделена на десять равных по численности групп (децильные группы) с учетом **возрастания** уровня душевого дохода в семье.

\*\* Технология массовых опросов не позволяет учесть крайне бедные, депривированные слои населения, как и самые богатые семьи, эти группы являются труднодостижимыми. Но данные массовых опросов позволяют проследить наиболее общие взаимосвязи и тенденции, изучить поведение "массового" потребителя.

доходами доля тех, кто имеет земельный участок для выращивания овощей, практически не изменилась: свой участок имеет сейчас почти каждая вторая семья с низкими доходами (табл. 1). Несмотря на нынешний рост реальных доходов среди низкодоходных семей и ослабление зависимости потребления в этих семьях от продуктов, произведенных в личном подсобном хозяйстве, пока они не могут позволить себе полностью перейти на "магазинные продукты" и отказаться от соответствующего "производства" на собственном участке (как и от других натуральных форм потребления). Вместе с тем, по сравнению с 1995 г., большинство семей, уже достигших определенного уровня достатка, в 2004 г. перестали использовать земельные участки в качестве домашнего огорода: почти в два раза сократилось число семей с доходами выше средних, использующих свой участок для выращивания овощей. Обеспеченные семьи ориентированы на то, чтобы превратить земельный участок в место для отдыха, они инвестируют в строительство или приобретение загородного дома (дачи).

Для сравнения приведем динамику владения таким видом имущества, как дача (загородный дом). В середине 1990-х годов дом или дачу

Таблица 2  
**ДОЛЯ СЕМЕЙ, ИМЕЮЩИХ ДАЧУ (ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ)**  
 (в %)

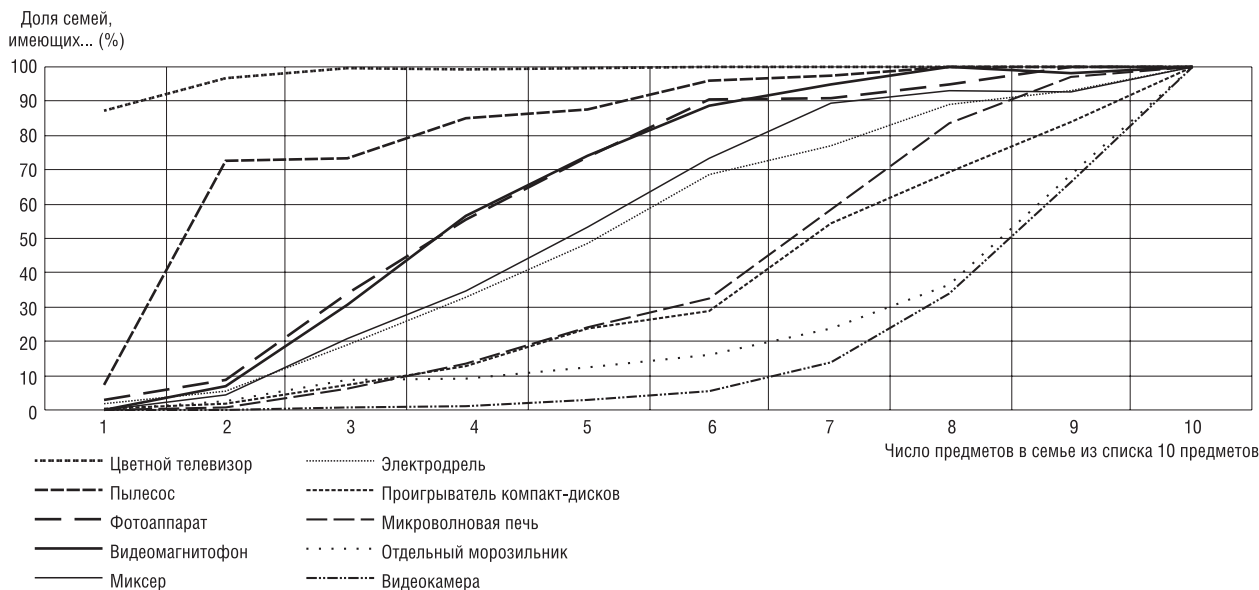
Год	Группы семей по душевым доходам*				
	Семьи с низкими доходами	Средние группы семей			Семьи с высокими доходами
	1-2 децили	3-4 децили	5-6 децили	7-8 децили	9-10 децили
1994	21	23	29	32	42
1995	26	32	33	32	38
1997	26	31	32	37	44
1999	23	27	24	30	37
2001	14	17	17	25	31
2004	8	19	14	23	31

\* Совокупность семей разделена на десять равных по численности групп (децильные группы) с учетом **возрастания** уровня душевого дохода в семье.

имела каждая четвертая семья среди бедных. Скорее всего, это те семьи, которые имели возможность/право получить этот вид имущества ранее, но не на коммерческой основе, а в качестве социального вознаграждения или помощи, и наличие этого имущества в середине 1990-х годов отражало прежний статус владельца. Со временем приобретение и содержание дачи / загородного дома требовало от владельцев все более значительных средств, и к концу 1990-х годов по профилю распространенности этого вида имущества среди семей с различными уровнями достатка дача уже представляет "классический" пример имущества, позволительного в основном для обеспеченных семей. Даже среди семей с относительно высокими доходами доля, имеющих дачу/дом, сократилась с 40% в 1995 г. до 30% в 2004 г. (табл. 2). Возможно, это связано не столько с недостатком денежных средств, но также с проблемой дефицита свободного времени, которое необходимо тратить на поддержание в нормальном состоянии дома и участка.

Проведение количественного анализа имущества семей становится достаточно сложной задачей в связи с большим многообразием параметров его оценки. Возникает необходимость в "прозрачном", не требующем сложных расчетов, показателе, с помощью которого можно проводить как сравнительный анализ между отдельными группами семей, так и динамический ана-

Рисунок 1  
**РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ТОВАРОВ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ ИЗ СПИСКА ДЕСЯТИ ТОВАРОВ В СЕМЬЯХ РАЗНОГО УРОВНЯ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ (2005 г., N=2100 человек)**



лиз за различные периоды наблюдения. Разработка методики расчета подобного рода показателя проводилась практически одновременно несколькими исследовательскими группами. Следует отметить предложения по интегральному измерению имущественной обеспеченности семей в работе Н.Тихоновой, Н.Давыдовой, И.Поповой<sup>1</sup>, а также в проекте Т.Малевой и др.<sup>2</sup> Несколько более ранняя аналитическая работа представлена в статье Л.Гордона, А.Терехина, Е.Будилова<sup>3</sup>. Во всех этих работах показатели имущественной обеспеченности являлись частью достаточно сложных, многомерных конструкций, позволяющих идентифицировать принадлежность к какому-либо классу или определить материальный статус семьи.

Вместе с тем изучение динамики имущественной обеспеченности семей является достаточно важной самостоятельной задачей, для решения которой мы используем показатель наличия товаров длительного пользования (ТДП) в семье, раз-

работанный исследователями Левада-Центра<sup>1</sup>. Представляется, что именно потребительские товары длительного пользования, накопленные в семье, в отличие от недвижимости или домашней мебели, наилучшим образом соответствуют задаче описания имущественного статуса семьи. В основу построения показателя, предложенного Левада-Центром, положен принцип, используемый в процедуре социальной стратификации ESOMAR.

Показатель наличия ТДП в семье рассчитывается как сумма имеющихся в семье предметов длительного пользования из предложенного списка, при этом достаточным оказывается сам факт наличия этих предметов независимо от новизны, марки, типа<sup>2</sup>. Появление отдельных предметов домашнего имущества в семье имеет иерархический характер, который обусловлен существованием определенной последовательности удовлетворения базовых ее потребностей и наличием бюджетных ограничений (ограничений в свободных денежных средствах). Подобная иерархия приобретения предметов длительного

<sup>1</sup> Тихонова Н.Е., Давыдова Н.М., Попова И.П. Индекс уровня жизни и модель стратификации российского общества // Социологические исследования. 2004. № 6.

<sup>2</sup> Аврамова Е.М., Григорьев Л.М., Космарская Т.П., Малева Т.М., Михайлюк М.В., Овчарова Л.Н., Радаев В.В., Урнов М.Ю. Средний класс в России: Количественные и качественные оценки. М.: ТЕИС, 2000.

<sup>3</sup> Гордон Л., Терехин А., Будилова Е. Опыт многомерного описания материально-экономической дифференциации населения // Экономические и социальные перемены. 1998. № 1-2.

<sup>1</sup> Более подробно о принципах и процедуре построения этого показателя см. статью: Бондаренко Н., Красильникова М. Имущественная дифференциация населения // Мониторинг общественного мнения: Экономические и социальные перемены. 2001. № 3.

<sup>2</sup> Список включает десять товаров: цветной телевизор, пылесос, видеомагнитофон, видеокамеру, фотоаппарат, миксер, электродрель, микроволновую печь, морозильник, проигрыватель компакт-дисков (CD).

Таблица 3

**НАЛИЧИЕ ОТДЕЛЬНЫХ ПРЕДМЕТОВ ДЛИТЕЛЬНОГО ПОЛЬЗОВАНИЯ В СЕМЬЯХ РАЗЛИЧНОЙ ИМУЩЕСТВЕННОЙ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ** (ноябрь 2004 г.; N=2100 человек)

Доля семей, имеющих...	Самые мало-обеспеченные	Мало-обеспеченные семьи	Средне-обеспеченные семьи		Высоко-обеспеченные семьи
	Нет ни одного предмета*	1-2 предмета	3-4 предмета	5-6 предметов	7 и более предметов
Дачу, дом	7	11	22	23	39
Автомобиль	1	11	22	38	<b>54</b>
Компьютер	1	1	10	21	<b>47</b>
Домашний кинотеатр	0	0	0	7	<b>15</b>
Сотовый телефон	<b>15</b>	19	43	66	<b>89</b>
Доступ к Интернету	3	4	13	19	40
Ничего не знаю о существовании Интернета	<b>25</b>	13	4	4	1
<i>Доля семей во всей совокупности (в %)</i>	<b>6</b>	<b>35</b>	<b>29</b>	<b>20</b>	<b>10</b>

\* Далее в этой строке таблицы указано число предметов, имеющихся в семье, из списка десяти предметов.

пользования в зависимости от достигнутого уровня достатка в семье позволяет по значению предложенного ранее показателя ТДП в семье определить наиболее вероятный состав домашнего имущества.

На рисунке 1 видно, что с ростом достатка (увеличением числа ТДП) отдельные товары приобретаются семьями в определенном порядке. Напомним<sup>1</sup>, что товары были разделены на группы по вероятности появления их в семье. Так, группа наиболее распространенных товаров даже среди малообеспеченных семей (телевизор и пылесос) была обозначена как "товары низкого достатка". Распространенность телевизора в малообеспеченных семьях, где есть один-два предмета из списка десяти предметов, объясняется относительной дешевизной этого вида электроники, вместе с тем для таких семей телевизор представляет собой наиболее оптимальный вариант решения проблемы "относительного" избытка свободного времени при отсутствии достаточных денежных средств.

Отсутствие же в семье "товаров низкого достатка" может с высокой степенью вероятности свидетельствовать о высокой степени нуждаемости.

В серединной области диаграммы (практически по диагонали) находятся товары среднего достатка — видеомагнитофон, фотоаппарат, электродрель, миксер. Эти товары практически отсутствуют у малообеспеченных семей, имеющих не более двух предметов из списка десяти.

Видеокамера, проигрыватель CD, микроволновая печь, появившиеся для массового потребителя лишь 10-15 лет назад, — товары нового времени. Наличие их позволяет отнести семью к верхней имущественной группе — высокообеспеченным семьям.

Таким образом, по показателю наличия ТДП в семье можно достаточно точно определить ее имущественный статус. Хотя показатель наличия ТДП был предложен около десяти лет назад, а за прошедший период рынок товаров длительного пользования становился все более разнообразным, классификационные возможности используемого нами показателя оценки имущественного статуса семьи не "девальвировались" со временем. Сравним наличие других, в том числе "новейших", товаров длительного пользования, не используемых при расчете показателя, в семьях с разным имущественным статусом по данным на конец 2004 г. (табл. 3).

Обеспеченность всеми товарами, включенными в дополнительное рассмотрение, возрастает от мало- к высокообеспеченной группе. Так, среди малообеспеченных семей только 10% имеют автомобиль, в свою очередь, среди высокообеспеченных семей более 50% являются автовладельцами. А обеспеченность семей компьютером, домашним кинотеатром, доступом к Интернету от группы к группе возрастает по "прогрессивной шкале" таким образом, что потребление этих видов товаров сконцентрировано именно в высокообеспеченных семьях.

С помощью предложенного показателя наличия ТДП в семье можно как определить различия в структуре имущества, так и выявить пове-

<sup>1</sup> См.: Бондаренко Н., Красильникова М. Указ. соч.

Рисунок 2  
**ДИНАМИКА ИМУЩЕСТВЕННОГО НАКОПЛЕНИЯ (ПО  
 СРЕДНЕМУ ЧИСЛУ ТДП В СЕМЬЕ ИЗ СПИСКА ИЗ  
 ДЕСЯТИ ТДП) В СЕМЬЯХ С РАЗНЫМ УРОВНЕМ  
 ДОХОДОВ (N=2100 человек)**



денческие особенности семей различной имущественной обеспеченности. Например, около четверти малообеспеченных семей на начало 2005 г. даже не подозревали о существовании Интернета, а для высокообеспеченных семей использование Интернета — это уже привычное явление (данность, составляющая их обычный образ жизни).

Данные опросов позволяют проследить динамику имущественного накопления по показателю наличия ТДП за последние десять лет (рис. 2).

За этот период в семьях с низкими доходами уровень имущественной обеспеченности практически не изменился: в данной группе число предметов из списка десяти остается таким же, как и десять лет назад, и это действительно малообеспеченные семьи. При располагаемом уровне денежных ресурсов, на котором практикуется постоянная экономия даже на покупке самых необходимых продуктов питания, эти семьи в лучшем случае могли обновить только самые необходимые предметы, например, телевизор. В средней доходной группе только в течение последних двух-трех лет наблюдается позитивная динамика, за это время несколько повысился имущественный статус этих семей. Действительно, в данных семьях отмечается рост доли непродовольственных потребительских расходов, качественное изменение структуры потребления. Здесь большинство семей можно отнести к среднеобеспеченным по имущественным показателям (в среднем три предмета из списка десяти).

Но наиболее значительные качественные изменения в структуре потребления произошли в верхней подгруппе семей среднедоходной группы (7–8 децили): начиная с 2000 г. в связи с благоприятными тенденциями на рынке труда, ростом заработков эти семьи ощутили гораздо большую финансовую свободу. Отметим, что к ним относятся семьи управленцев и специалистов с высоким уровнем профессионального образования, занятых в том числе в секторе науки, образования, здравоохранения, являющихся управляющими среднего звена на предприятиях. Рост семейных доходов позволил им повысить имущественный статус. Именно они, равно как и семьи с высокими доходами, являются сейчас самыми активными потребителями. Для сравнения, в середине 1990-х годов такую "роскошь", как покупки новейших и новационных товаров длительного пользования, мог позволить себе более узкий круг семей в основном из 10-го доходного дециля.

Но, наряду с благоприятными изменениями в уровне жизни большинства российских семей в течение последних лет имущественная дифференциация между семьями с низкими и высокими доходами увеличилась за счет роста потребительской активности последних (табл. 4 и 5). Усиление процессов поляризации между группами не удивительно, так как для большей части российских семей по-прежнему сохраняется необходимость в значительной экономии даже на первоочередных расходах (при покупке одежды, обуви и т.д.), их участие ограничено во многих секторах потребительского рынка (товары длительного пользования, туристические и другие виды услуг населению).

Различия в структуре непродовольственных расходов у семей, имеющих разный уровень доходов, можно весьма наглядно проиллюстрировать на примере структуры покупок ТДП. Среди семей с низкими доходами уровень располагаемых средств оказывается недостаточным даже для покупки ТДП, предлагаемых массовому потребителю. В 2003 г. не более 20% таких семей могли приобрести хотя бы один предмет из "продолжительного" списка ТДП. (Для сравнения: более половины семей с доходами выше средних приобретали ТДП в течение 2003 г.) Для семей с низкими доходами покупка товаров первоочередного спроса (телевизора, холодильника, стиральной машины) — это действительно событие. Например, только 6% семей приобрели телевизор (для замены старого). По такому уровню покупательной активности можно судить, что возможность обновить телевизор при прочих равных условиях у этих семей реализуется в лучшем

Таблица 4

**РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ПОКУПОК ТДП В 2003 г. В СЕМЬЯХ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ ДОХОДОВ\*** (N=2100 человек)  
(указаны те товары, которые были приобретены более 1% семей из группы)

Семьи с низкими доходами (1-2 децили)		Семьи из нижней части средней доходной группы (3-4 децили)		Семьи из средней части средней доходной группы (5-6 децили)		Семьи из верхней части средней доходной группы (7-8 децили)	
Приобрели...	Доля семей	Приобрели...	Доля семей	Приобрели...	Доля семей	Приобрели...	Доля семей
Телевизор	6	Телевизор	9	Сотовый телефон	10	Сотовый телефон	15
Музыкальный центр	5	Сотовый телефон	5	Телевизор	10	Телевизор	12
Стиральная машина (автомат)	3	Видеомагнитофон	4	Стиральная машина (автомат)	5	Автомобиль	7
Автомобиль	3	Холодильник	3	Музыкальный центр	5	Стиральная машина (автомат)	8
Сотовый телефон	3	Автомобиль	3	Холодильник	4	Видеомагнитофон	6
Холодильник	2	Стиральная машина (автомат)	3	Компьютер	2	Музыкальный центр	4
						Компьютер	4
						Холодильник	4
						Электроплита	3
<b>Купили в 2003 г. что-либо из предложенного списка товаров</b>	<b>18</b>		<b>22</b>		<b>27</b>		<b>43</b>

Цветом обозначены:  Предметы "среднего достатка"  Предметы "высокого достатка"  Предметы "богатства"

\* Данные вопросы были включены в "Мониторинг" в марте 2004 г. по заказу Минфина России, Казначейства США (US Treasury) с участием Фонда "ИПН-Россия".

случае через 15 лет, по другим товарам срок вынужденной службы еще более долгий. Здесь достаточно редки покупки товаров "среднего достатка" (видеомагнитофон, сотовый телефон).

Масштабы покупательной активности в семьях средней группы возрастают. Разнообразнее становится набор приобретаемых товаров, в том числе предметов "среднего достатка" (автомобиль, музыкальный центр, сотовый телефон и т.д.). Они покупают также и необходимые, первоочередные товары на замену уже имевшимся в семье. Но этим семьям удается обновлять имущество гораздо чаще: например, срок службы телевизора у них в среднем около десяти лет<sup>1</sup>.

Принципиально иная структура покупок складывается в семьях с высокими доходами. В этой группе лидер продаж — сотовый телефон. Одним из наиболее востребованных товаров остается также телевизор, приобретаемый большинством семей не на замену прежнего, а в дополнение

<sup>1</sup> Вполне возможно, что за последние два года ситуация улучшилась в связи с активными кампаниями розничных сетей торгующих ТДП и расширением практики кредитования под товары.

к уже имеющимся. Крупные покупки семей из 10-го доходного дециля составляют достаточно разнообразный список товаров высокого достатка. Покупка компьютера здесь не редкость. В семьях с самыми высокими доходами практически удовлетворены базовые, необходимые запросы и развиваются принципиально новые. В числе приобретений, сделанных семьями с высокими доходами оказываются товары, соответствующие наиболее высокому потребительскому статусу (товары "богатства"): спутниковая антенна, пластиковые окна, посудомоечная машина, моющий пылесос и т.д.

Состав имущества обеспеченных семей становится все более разнообразным и за счет активного потребления новационных товаров и услуг, появление которых в России обусловлено динамичным развитием в последние годы информационных технологий. Распространенность благ "нового времени" (компьютера, доступа в Интернет, мобильного телефона, домашнего кинотеатра) заметно растет. Если в 2000 г. сотовый телефон или доступ к Интернету имели единицы в общероссийском масштабе, то

Таблица 5

**РАСПРОСТРАНЕННОСТЬ ПОКУПОК ТДП В 2003 г. В СЕМЬЯХ С РАЗЛИЧНЫМ УРОВНЕМ ДОХОДОВ\*** (N=2100 человек)

Семьи с высокими доходами			
9-й дециль		10-й дециль	
Приобрели...	Доля семей	Приобрели...	Доля семей
Сотовый телефон	17	Сотовый телефон	38
Видеомагнитофон	10	Телевизор	20
Телевизор	10	Компьютер	17
Электроплита	9	Стиральная машина (автомат)	17
Стиральная машина (автомат)	8	Музыкальный центр	14
Компьютер	7	Микроволновая печь	11
Автомобиль	6	Холодильник	8
Музыкальный центр	6	<b>Моющий пылесос</b>	3
Холодильник	6	<b>Пластиковые окна</b>	7
Микроволновая печь	6	Автомобиль	7
Видеокамера	2	Видеомагнитофон	6
<b>Моющий пылесос</b>	3	Электроплита	6
		<b>Посудомоечная машина</b>	5
		Видеокамера	4
		Морозильник	2
		<b>Спутниковая антенна</b>	2
<b>Купили в 2003 г. что-либо из предложенного списка товаров</b>	<b>49</b>		<b>66</b>

Цветом обозначены:  Предметы "среднего достатка"  Предметы "высокого достатка"  Предметы "богатства"

\* Данные вопросы были включены в Мониторинг в марте 2004 г. по заказу Минфина России, Казначейства США (US Treasury) с участием фонда "ИПН-Россия".

в 2002 г. сотовый телефон уже был у каждого десятого респондента, доступ к Интернету дома или на работе — у 7% респондентов, а в первом квартале 2005 г. он — у трети респондентов, доступ к Интернету — у 14% респондентов. Для расширения доступности этих товаров необходим набор обязательных условий: достаточный уровень технологического развития страны, создание необходимой инфраструктуры для развития информационных технологи, и, что важнее всего, достаточный уровень платежеспособности населения, а также формирование определенных потребительских запросов. Потребление "информационных" благ сконцентрировано в семьях с доходами выше среднего, а уже начиная с 2003 г. пользование этими благами для "богатых" становится нормой (более половины семей имеют такую практику), и связано с формированием "своего" жизненного стиля у владельцев. Новаторские блага предоставляют потребителям качественно новую "реальность": пользователи активно переходят к принципиально иным формам потребления (развитие электронной тор-

говли и финансовых расчетов, использование электронных массмедиа, библиотек и т.д.).

Но все эти процессы затрагивают лишь определенную часть российских семей. Другая же часть населения, причем гораздо большая, оказывается по-прежнему отделенной от этой новой реальности. Нулевые значения (по ряду "информационных" товаров) в группе семей с низкими доходами достаточно красноречиво свидетельствуют о таком "отставании". Но и в среднедоходных семьях эти новаторские блага являются редкостью. Исключение составляет лишь сотовый телефон. Среди информационных товаров "нового времени" он оказывается все более доступным, что связано с высокой динамичностью сектора услуг сотовой связи, старающегося завоевать "более массового" потребителя.

Таким образом, очевидная значительная имущественная поляризация семей указывает на сильные различия в располагаемых денежных ресурсах семей. Образно ситуацию можно описать так: в течение рассматриваемых десяти лет для наименее обеспеченных слоев источником

"хлеба" остается поддержание подсобного участка, а проблема "зрелищ" решается сеткой телевизионных передач для всей семьи. Состав имущества обеспеченных семей становится все более разнообразным, а потребительские запросы обеспеченных людей, отражающиеся и в имущественном накоплении, ориентированы на повышение их мобильности во времени и пространстве. В основном это те, кто востребован на рынке квалифицированного труда, активно и успешно работает ("живет работой"), проблема дефицита свобод-

ного времени для этих людей становится очень актуальной. Этим и обуславливается появление в составе домашнего имущества обеспеченных семей посудомоечной машины, мощного пылесоса, компьютера, сотового телефона, домашнего кинотеатра и т.д. Запросы этой, наиболее платежеспособной части населения динамично развиваются, и рынок достаточно чутко реагирует на это, предлагая новые продукты и новые формы потребления (электронные расчеты, потребительское кредитование и т.д.).

**Авторы номера:**

**Баснукаев Муса Шамсудинович (Чеченский государственный университет, Грозный)**

**Бондаренко Наталья Владимировна (Аналитический Центр Юрия Левады)**

**Гудков Лев Дмитриевич (Аналитический Центр Юрия Левады)**

**Дубин Борис Владимирович (Аналитический Центр Юрия Левады)**

**Ирисханов Магомед Хамидович (Грозненский государственный нефтяной институт, Грозный)**

**Капелюшников Ростислав Исаакович (ИМЭМО РАН)**

**Левада Юрий Александрович (Аналитический Центр Юрия Левады)**