

Глава 5. ПОТРЕБЛЕНИЕ И СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ: МЕЖДУ ПРЕСТИЖНЫМ ПОТРЕБЛЕНИЕМ "НОВЫХ РУССКИХ" И АСКЕТИЗМОМ "НОВЫХ БЕДНЫХ"

5.1 Домохозяйства как "институциональные предприниматели": структура, внешние возможности и ограничители

Домохозяйство как субъект экономической деятельности характеризуется преобладанием в нем персонифицированных отношений и, соответственно, неформальными рамками, структурирующими его деятельность. Длительное время "неформальная экономика" находилась на периферии внимания экономистов и социологов как ввиду приуменьшения значимости деятельности домохозяйства в изменениях, происходящих в обществе, так и в связи с объективными сложностями изучения экономической деятельности домохозяйства. Эти сложности связаны с известными ограничениями "рациональности" (точнее, утилитарности) принимаемых домохозяйствами решений; большой значимостью традиционного и рутинного действия; проблемами в фиксации результатов экономической деятельности домохозяйства. Дополнительной проблемой изучения, привлекающей внимание социологов, является то обстоятельство, что домохозяйство обычно не действует только как оптимизирующий рационалист, но руководствуется моральными соображениями, мотивацией альтруизма и родственной поддержки. Недаром в свое время Дж. Скотт²⁸⁷ обозначил этот сегмент "моральной экономикой".

Поэтому в характеристике домохозяйств как "институциональных предпринимателей" уместно, на наш взгляд, использовать расширительную трактовку институтов как следования социальным нормам и правилам, стереотипам поведения, как ресурсов и инструментов, которые люди выбирают для достижения своих целей. Таким образом, экономическое поведение домохозяйств задается рамками объективных экономических условий в стране; менталитета и традиций, выработанных в предыдущие годы; идентификацией себя с определенными социальными слоями и классами. Издержками отказа от выполнения тех или иных правил хозяйственной деятельности становится не только потеря "дохода", но и социальная изоляция; нисходящая социальная мобильность; наконец, распад самого домохозяйства.

Немаловажно, что потребительское и финансовое поведение домохозяйств в значительной степени, но не всецело, обусловлено наличием материальных и финансовых ресурсов. Действительно, в условиях экономического кризиса и падения покупательной способности населения денежные доходы становятся главным дифференцирующим признаком. Однако при характеристике институционального поведения домохозяйств важно рассмотреть и *правила*, по которым эти ресурсы можно использовать. Эти правила складываются в результате следования традиции; необходимости поддерживать родственные связи; спонтанно складывающейся реакции на экономическую нестабильность в стране.

В хозяйственной деятельности домохозяйства, так же как фирмы и государства, присутствует перераспределительный компонент. Однако поскольку экономическое взаимодействие структурируется неформальными правилами и нормами, интериоризованными индивидами, подобное взаимодействие редко носит конфликтный характер. Широко распространенные частные трансферты носят, в большинстве своем, добровольный и даже инициативный характер. Взаимодействие домохозяйств можно обозначить в этом случае как кооперацию, но не конкуренцию.

Каким образом домохозяйства реагируют на изменения окружающей среды и каким образом коллективное действие домохозяйств инициирует изменения деятельности фирм и государства? Ответить на эти вопросы мы попытаемся, используя данные проекта "Стратегии экономического выживания населения в современной России"²⁸⁸, осуществленного под руководством д.э.н. В.В. Радаева. Эмпирическую базу проекта составили результаты опроса 752 домохозяйств, проведенного в марте 1998 г. в Москве, Нижнем Новгороде и Иваново. Выборка для каждого из городов репрезентативна.

5.1.1 Структура домохозяйств

Под домохозяйством понимаются все обитатели единицы жилья, ведущие общее хозяйство (т. е. имеющие общий бюджет). Важнейшим фактором, определяющим уровень благосостояния его членов, его характеристику как единицы производства и потребления, является состав домохозяйства. Речь идет, прежде всего, об иждивенческой нагрузке на домохозяйство; его размере; качественных характеристиках его членов (состояние здоровья, возраст, уровень образования и квалификации), позволяющих им выступать на рынке труда как эффективным работникам, то есть о человеческом капитале домохозяйства.

Демографические изменения последних десятилетий неблагоприятно влияют на потенциальную способность домохозяйств к обеспечению себя необходимыми ресурсами. В социальной структуре и России, и западных стран возрастает доля домохозяйств, которые без подпитки извне (частными или государственными трансфертами, социальными льготами или бесплатными услугами), скорее всего, не смогут соответствовать хотя бы средним стандартам потребления. Имеются в виду так называемые неполные семьи – домохозяйства с одним родителем (часто их называют "материнскими" семьями). Помимо высокого коэффициента иждивенческой нагрузки в таких семьях, возглавляемые женщинами домохозяйства по статистике попадают в разряд малообеспеченных.

С другой стороны, повышается доля домохозяйств, образованных одним человеком или двумя взрослыми без ребенка. Увеличение числа "одиночных" домохозяйств – результат, с одной стороны, дробления семей, отдельного проживания взрослых детей и родителей. С другой стороны, это домохозяйства одиноко проживающих пенсионеров, доля которых, очевидно, будет увеличиваться в ближайшие годы по мере старения населения. То же можно сказать о домохозяйствах, состоящих из двух взрослых без ребенка – с одной стороны, это семьи пенсионеров, с другой –

²⁸⁷ Scott, J.C. Moral Economy of the Peasant. L., 1976.

²⁸⁸ Проект реализован при финансовой поддержке Фонда Форда.

супружеские пары без детей. Таким образом, мы видим, что на структуре домохозяйств неизбежно отражаются демографические тренды – отсрочка вступления в брак, рождение первого ребенка и малодетность. Нетрудно заметить, что сходные процессы происходят как в России, так и на Западе и являются реакцией людей не столько на экономические трудности, сколько на увеличившиеся масштабы профессиональной занятости женщин и приверженность потребительским ценностям.

Как известно, потребительский потенциал домохозяйства в значительной степени определен тем, из скольких человек оно состоит. Для одиноко живущего человека, при прочих равных условиях, жизнь обходится дороже, чем в более крупном домохозяйстве, поскольку в последнем случае срабатывает эффект "большого котла" – коллективного использования ресурсов, снижающего индивидуальные потребительские расходы. В этом отношении важной особенностью состава современных домохозяйств является их малочисленность. Так, средний размер домохозяйства в нашей выборке составил 2,56 чел. Всего же домохозяйств, состоящих из одного человека, – 20%, из двух – 32%, из трех – 27%, из четырех – 16%, из пяти и более – 5% домохозяйств. Эти данные согласуются и с опубликованными данными других исследований²⁸⁹.

Другая важнейшая характеристика, определяющая структуру расходов и материальное благосостояние домохозяйства, – иждивенческая нагрузка на него. Логично было бы ожидать, что там, где выше доля не вносящих вклад в общий бюджет членов, уровень благосостояния будет ниже. Это, в частности, подтверждено в исследованиях Н.Е. Тихоновой, где коэффициент иждивенческой нагрузки на домохозяйство рассчитывался соотношением работающих и иждивенцев в нем. Согласно этим данным, "почти никто не в состоянии был содержать семью, где на одного работающего приходилось более одного иждивенца, на таком уровне, чтобы она могла находиться в группе обеспеченных или состоятельных. Один иждивенец на двух работающих – вот тот максимум, который позволял подавляющему большинству семей относиться к числу обеспеченных или среднеобеспеченных"²⁹⁰.

Таблица 5.1

Материальное положение и структура домохозяйств

Материальное положение	Доля домохозяйств, %	Средний размер домохозяйства, чел.	Коэффициент иждивенческой нагрузки
1. Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания	20	2,44	0,16
2. На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать	31	2,48	0,14
3. На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности	24	2,51	0,17
4. На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги	12	2,74	0,18
5. Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману	10	2,94	0,23
6. Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем	3	2,39	0,27

Мы проверили эту гипотезу, и результаты этой проверки были несколько неожиданными. Коэффициент иждивенческой нагрузки рассчитывался как доля членов домохозяйства, вклад которых составляет менее 10% его бюджета (учитывая, что "иждивенцы" могут получать пособие или стипендию, мало ощутимые для общего бюджета). Как показывает таблица 5.1, связь между размером домохозяйства, долей иждивенцев в нем и материальным благосостоянием идет "не в том" направлении.

Приведенная таблица показывает, что практически во всех группах, выделенных по материальному положению, структура домохозяйств одинакова, средний их размер медленно увеличивается по мере роста материального благополучия. Выделяются лишь самые обеспеченные, где домохозяйства самые немногочисленные. Обратим внимание и на то, что в среднем доля иждивенцев наиболее высока как раз в самых обеспеченных домохозяйствах и минимальна – в бедных (2-я группа). Это усложняет общую картину: материальное благосостояние определяется не столько соотношением работающих/неработающих; средняя и высокая обеспеченность домохозяйства – результат высоких доходов одного из членов семьи, что либо позволяет другим членам домохозяйства не иметь собственных доходов (например, уйти с работы жене), либо делает заработки других членов семьи "незначимыми" (менее 10% общего бюджета). Напротив, низкоресурсные домохозяйства требуют максимального вклада каждого из ее членов, и в этом случае "на счете" оказываются пенсии, пособия, стипендии и другие выплаты социального характера. Таким образом, материальное благосостояние домохозяйства – это, прежде всего, вопрос его человеческого капитала – наличия хотя бы одного члена с высокими доходами.

Четко видна гендерная асимметрия среди домохозяйств разного достатка. Среди тех, кто отнес свои семьи к трем первым позициям на шкале, доля женщин-респондентов выше, чем в среднем по выборке (среди беднейших – 59%). Напротив, доля мужчин-респондентов превышает среднюю по выборке начиная с 4-й позиции и составляет 67% среди самых обеспеченных.

Средний возраст глав домохозяйств снижается по мере увеличения их благосостояния – от 50 лет среди беднейших до 37 – среди самых обеспеченных. В прямой зависимости от достатка распределился и уровень образования глав домохозяйств. Доля респондентов с высшим образованием растет от 20% среди беднейших до 56% среди самых обеспеченных. Соответственно снижается и доля респондентов с неполным средним образованием (от 23% до нуля).

²⁸⁹ См., например: Ронге Ф. Условия жизни в России // Социологические исследования, 2000. № 3. С. 62.

²⁹⁰ Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999. С. 246.

По роду занятий глав домохозяйств наблюдается следующая картина. В обратной зависимости от материального положения находится доля пенсионеров – от 32% среди беднейших до полутора процентов среди тех, кто ограничен суммой, необходимой на покупку автомобиля. Напротив, доля предпринимателей увеличивается от 2% в группе, ограниченной текущими расходами, до 39% среди самых обеспеченных; в том же направлении изменяется доля самозанятых. В противоположность линейной зависимости предыдущих показателей от материального достатка семей, зависимость доли наемных работников носит дискретный характер: они составляют костяк групп тех, кто ограничен покупкой товаров длительного пользования (84%) и автомобиля (73%), и их меньше среди более богатых и малообеспеченных.

5.1.2 Внешние возможности и ограничители

Институциональная среда во многом определяет доступность средств к достижению потребностей людей, в значительной мере определяя и сами эти потребности. Изменения на российском потребительском рынке в последнее десятилетие носили неоднозначный характер. В самом общем виде их можно охарактеризовать как предоставление массовому потребителю большей свободы выбора и ограничение его ресурсов, позволяющих этой свободой воспользоваться.

Важнейшей характеристикой внешних условий, с которыми сталкивается домохозяйство, является неопределенность. Несовершенство счетных и когнитивных способностей обуславливает отказ от ведения в большинстве домохозяйств "бухгалтерии", в связи с чем, например, многие респонденты в нашем исследовании затруднились описать структуру своих доходов и расходов. Перекрестные вопросы анкеты также выявили такие особенности "домашней бухгалтерии", как "неполный счет" (невключение в понятие доходов, например, разовых денежных поступлений), отказ от учета бюджетобразующих ресурсов, поступающих в натуральной форме. Так, признавая большую значимость частных трансфертов и личного подсобного хозяйства в бюджете семьи, люди не считали их "доходом".

Бюджетные ограничения, текущие денежные доходы и денежные сбережения, которыми располагает домохозяйство, сегодня являются важнейшим фактором, определяющим поведение массового потребителя. При том, что расширившийся выбор товаров и услуг и деятельность фирм по их продвижению на рынок повышает потребительские стандарты, последнее десятилетие ознаменовалось резким падением денежных доходов основной массы населения, потерей сбережений. Это обусловило "ценную чувствительность" (*price-sensitivity*) российского потребительского рынка, когда цены благ становятся гораздо более важным детерминантом потребления, чем их качество (*quality-sensitivity*). В этой связи особенно значима в социальном и экономическом плане проблема *бедности* как невозможности удовлетворять базовые физиологические и социальные потребности, соответствовать стандартам потребления, принятым в данном обществе. Обеднение основной части населения происходит одновременно с быстрым, не отмечавшимся ранее ростом богатства меньшинства. На фоне этого процесса особенно заметна явная демонстрация богатыми своего богатства.

Таким образом, одним из важнейших структурообразующих факторов российского потребительского рынка является его сегментация, прежде всего, на основе денежных ресурсов потребителя. Это обуславливает, в свою очередь, производительную и маркетинговую стратегию фирм – ориентацию либо на массовую дешевую продукцию невысокого качества, либо на очень узкий сегмент рынка высококачественных товаров.

Неравенство ресурсных возможностей домохозяйств многофакторно. Оно обусловлено не только структурой домохозяйств, но и регионом их проживания. Так, полученные данные свидетельствуют о гораздо большем потенциале развития потребительского рынка в Москве, чем в провинциальных городах.

Среднемесячный доход семей москвичей за период с декабря 1997 по февраль 1998 гг. составил 2800 рублей (стандартное отклонение 1571,47), что почти вдвое больше, чем в Нижнем Новгороде (1550 руб., стандартное отклонение 1519,64) и Иваново (1450 руб., стандартное отклонение 1028,00). В Москве домохозяйства сильнее, чем в провинциальных городах, поляризованы по своим доходам, причем на момент опроса там наиболее интенсивно шел и дальнейший процесс расслоения. Так, 25% домохозяйств отметили уменьшение своих доходов в полтора раза и более за предшествующий опросу год, 33% – увеличение доходов в полтора раза и более. В Иваново и Нижнем Новгороде доходы большинства домохозяйств остались на прежнем уровне, пятая часть домохозяйств повысила свои доходы и столько же – уменьшила. Таким образом, даже на уровне домохозяйств фиксируется дальнейший перелив ресурсов в столицу из регионов, а значит, увеличение ее отрыва в плане накопления благоприятных факторов для развития потребительского рынка.

В ином направлении идет изменение субъективного восприятия домохозяйствами своего материального положения. Более развитый потребительский рынок в столице, концентрация в ней высокоресурсных групп населения задает и более высокие потребительские стандарты. Москвичи достаточно сильно разделены на "аутсайдеров" и "обеспеченных", в ивановском массиве преобладают средние оценки "как у всех", нижегородцы более склонны относить себя к малообеспеченным. Бросается в глаза, что обеспеченное население действительно сконцентрировано в Москве: в общей выборке среди тех, кому не хватает лишь на покупку автомобиля, москвичи составили 44%, среди тех, кто ни в чем себе не отказывает, – 72%. При том, что денежные доходы уменьшились лишь у четверти москвичей, 41% жителей столицы оценили свое материальное положение как ухудшившееся за последний год. Провинциальные же города стабильны как в объективных оценках дохода, так и в самооценке уровня жизни. Социальное сравнение и дороговизна жизни диктуют и более пессимистичные прогнозы изменений своего положения через год у москвичей.

Существенное значение и для материального положения домохозяйств, и для их потребительского поведения имеет структура их доходов. У 48% респондентов от 80 до 100% доходов приходится на зарплату. Далее по важности идут пенсии и пособия (они являются основным доходом у 15% респондентов). Остальные виды доходов определяют благосостояние лишь очень небольшой части домохозяйств. Так, предпринимательская и индивидуальная трудовая деятельность, взятые вместе, – основной источник доходов для 4%. Такие же виды доходов, как сдача в аренду имущества, продажа имущества, помощь родственникам, проценты от вкладов, если и имеют место, являются второстепенными. Единицы семей сдают имущество в аренду; помощь родственникам признали важной для себя лишь 10% респондентов, но и она составляет менее 20% доходов (реально в обмен частными трансфертами вовлечено около половины всех домохозяйств, но большинство не рассматривает их как "доходы"). Получают проценты от вкладов 4% респондентов, что также составляет менее 20% бюджета. В среднем структура доходов домохозяйств выглядит следующим образом.

**Структура доходов домохозяйств,
в % к опрошенным**

Статья дохода	Средняя по выборке доля в бюджете, %
Оплата труда (заработная плата и все виды премий)	61
Пенсии, пособия, стипендии	26
Доходы от самостоятельной (индивидуальной) занятости, продажи продукции личного подсобного хозяйства	5
Доходы от предпринимательской деятельности (от зарегистрированного предприятия)	3
Безвозмездная помощь родственников	2
Другие доходы (наследство, выигрыши, гонорары и пр.)	0,61
Доходы от сдачи в аренду жилья, другого имущества	0,57
Доходы от продажи личного имущества	0,55
Проценты по вкладам и ценным бумагам	0,37

Таблица 5.2, на наш взгляд, иллюстрирует бедную ресурсную базу домохозяйств, ее "пролетарский" характер (когда подавляющая часть доходов домохозяйств поступает благодаря наемному труду их членов), а также высокую степень зависимости от государства. Российские домохозяйства практически лишены возможности получать доходы за счет собственности.

Структура доходов заметно различается в семьях разного достатка. Оплата труда наиболее существенна для домохозяйств среднего и выше среднего уровня (позиции 4 и 5 по шкале оценки материального благосостояния) – там она составляет соответственно 77 и 75%. Беднейшие домохозяйства, многие из которых образованы пенсионерами, сильно зависимы от государственных пенсий/пособий (в среднем 41% их доходов), и в наименьшей – от заработной платы (48%). Предпринимательский доход и доход от ИТД существенен лишь для наиболее обеспеченных – в среднем на их долю приходится соответственно 30 и 16% доходов. Только у наиболее обеспеченной части доход от сдачи имущества в аренду выше нулевого уровня – 4%.

Таблица 5.3

Доходы домохозяйств разного материального достатка

Материальное положение	Доход, тыс. руб.
1. Едва сводим концы с концами, часто не хватает денег на необходимые продукты питания	800
2. На еду денег хватает, но во всем остальном приходится себя ограничивать	1159 (1,4)
3. На ежедневные расходы хватает, но покупка одежды уже представляет трудности	1260 (1,08)
4. На еду и одежду хватает, но при покупке телевизора, холодильника и т.п. приходится влезать в долги	2000 (1,6)
5. Достаточно обеспечены материально, но покупка автомобиля и дорогостоящий отпуск нам не по карману	3350 (1,7)
6. Материально обеспечены, практически ни в чем себе не отказываем	6100 (1,8)

В скобках приведены коэффициенты увеличения дохода, необходимого для перехода в более высокую группу.

Любопытно, на наш взгляд, данные о медианном доходе домохозяйств разного материального достатка²⁹¹ (см. табл. 5.3). В скобках приведены коэффициенты увеличения дохода, необходимого для перехода в более высокую группу. Их увеличение нарушается только при переходе от группы 2 к 3, в остальном же этот коэффициент растет с ростом дохода. Это означает, что перейти вверх все сложнее и сложнее, и дифференциация дохода более чем в 7 раз между беднейшими и богатейшими иллюстрирует высокий уровень неравенства даже при тенденции занижения доходов и выпадения из выборки наиболее обеспеченных респондентов.

Другим выводом из рассмотрения коэффициентов увеличения дохода в разных группах являются особенности самооценки своего материального положения респондентами. Представления респондентов о "среднем" уровне доходов окружающих достаточно размыты и часто ограничиваются своим непосредственным окружением. Таким образом, небольшое увеличение доходов самой бедной части населения дает ей основание считать себя перешедшей в группу мало- и среднеобеспеченных, в то время как представители средне- и высокообеспеченных слоев ориентируются уже на уровень доходов и потребления элиты и субэлиты и гораздо более критичны в самооценке своего материального положения. Таким образом, домохозяйствам из "среднего класса" требуется почти двукратное увеличение своих доходов, чтобы считать себя "немного богаче".

5.2 Институциональные изменения в управлении ресурсами

²⁹¹ Для определения "средних" доходов домохозяйств просчитывалась медиана – величина, выше и ниже которой лежат доходы 50% домохозяйств. Среднеарифметическое в этом случае обычно дает существенное искажение общей картины, поскольку небольшая группа самых богатых домохозяйств "тянет за собой" среднюю величину, смещая ее вверх по отношению к центру совокупности.

5.2.1 Добывание: бегство из зоны экономической нестабильности

Если в советский период невозможность потратить имеющиеся деньги в условиях дефицита товаров и услуг вызывала к жизни стратегии, целью которых было приближение домохозяйства к источникам распределения благ, то прямо противоположная проблема возникает в постсоветской России.

Монетаризация экономики, казалось бы, должна была инициировать стратегии, умножающие денежные доходы населения, однако массовые группы демонстрируют прямо противоположное – не адаптацию к рыночной экономике, а бегство от нее. Это выражается, в частности, в образовании семейных производственных единиц, так что домохозяйство, помимо потребления, стало выполнять и производственную функцию. Обмен между домохозяйствами и производство продуктов питания внутри домохозяйства ориентированы не на получение денежного дохода, а на сокращение расходов и перераспределение средств на другие расходные статьи. Отступление к семейной экономике выживания не совпадает с логикой рыночных преобразований, но считается, что самообеспечение себя продуктами и услугами позволяет выживать беднейшим семьям.

Как свидетельствуют многие источники, такое перераспределение ресурсов часто невыгодно экономически. Наиболее правдоподобное, на наш взгляд, объяснение массового "бегства" населения от рыночных форм обмена – это реакция людей на нестабильность доходов и занятости. Вместо того, чтобы совладать с нестабильностью, люди просто предпочли уйти из этой зоны. Это соответствует веберовской характеристике "традиционалистского" типа поведения, когда в ситуации ухудшения материального состояния традиционалист не меняет прежний строй жизни, но сокращает потребности²⁹².

Первой и наиболее распространенной стратегией выживания стало производство продуктов питания внутри домохозяйства. Аксиоматичным можно признать утверждение, что натуральное производство в подсобном хозяйстве есть способ получения материальных благ без существенных издержек. Подобные стратегии поддерживаются местными властями: в начале 90-х была предпринята массовая раздача участков; во многих регионах специально для "дачников" устанавливаются льготные транспортные тарифы на выходные дни; руководители предприятий вынуждены считаться с "посевным" и "уборочным" графиком своих работников; возникла целая инфраструктура, обслуживающая потребности садоводов.

Единства мнений о значимости мелкого сельскохозяйственного производства для внутреннего потребления нет и среди исследователей. Результатами одних расчетов являются, например, утверждения, что в низкодоходных семьях стоимость самостоятельно произведенных продуктов составляет треть всех расходов на питание²⁹³. Данные других исследований этого аспекта деятельности домохозяйств позволяют утверждать, что работа горожан на земле – это, прежде всего, социокультурный феномен, а соображения экономической эффективности находятся на периферии внимания. Дача не приносит денежного дохода, не дает значительной экономии в расходах на питание и не удовлетворяет потребностей в полноценном рационе большинства семей²⁹⁴. Такие расхождения в оценках обусловлены различием и информационной базы исследований, и методикой расчетов значимости натурального производства в домохозяйстве.

Это утверждение основано на таких фактах, как небольшой размер садово-огородных участков горожан, четко выраженная овощеводческая специализация подсобных хозяйств, отсутствие рационального подсчета домохозяйствами своих выгод и издержек. Труд семейного работника воспринимается как "данность", он обычно "не учитывается" при использовании его в семье, то есть принимается как нечто само собой разумеющееся, а не оценивается в семейном бюджете согласно рыночной стоимости, и, соответственно, считается чем-то бесплатным или сугубо недорогим²⁹⁵. Люди не оценивают свой труд в личном подсобном хозяйстве в денежном эквиваленте, поэтому из счета исключаются такие дорогостоящие ресурсы, как собственный труд и затраченное время. Собственное производство продовольствия отнимает огромное количество времени и предполагает значительные денежные траты, в то время как эти продукты могут быть наиболее легко и экономно произведены на фермах.

Неожиданным результатом исследования использования дачи и самообеспечения домохозяйств продовольствием стало следующее: те, кто получает часть продуктов со своих дач и огородов или от родственников, тратят на покупку продуктов питания точно такое же количество денег, как и те, кто ничего не выращивает. По крайней мере, это касается населения крупных городов. Это происходит, прежде всего, потому, что самообеспечение продуктами питания для большинства домохозяйств касается только картофеля и овощей – самых дешевых компонентов питания.

Другим любопытным результатом опроса домохозяйств, проведенного сотрудниками Института сравнительных исследований трудовых отношений, является тот факт, что беднейшие домохозяйства, основу пищевого рациона которых как раз составляет овощеводческая продукция, имеют меньше возможностей обеспечения себя натуральными продуктами, чем домохозяйства среднего достатка. Это связано либо с отсутствием у них средств для вложения в сельскохозяйственное производство, либо со структурой домохозяйства, не позволяющей интенсивно работать на земельном участке (преобладанием в нем больных, престарелых, детей). Таким образом, самообеспечение продуктами питания обусловлено не только потребностью в нем, но и ресурсными возможностями семьи, поэтому наибольшую выгоду от использования земельных участков извлекают среднедоходные, в прошлом состоятельные, семьи²⁹⁶.

Как видим, в основе использования личного подсобного хозяйства горожанами лежат неутилитарные принципы рациональности. На первый план выходит мотивация производства экологически чистых продуктов, труд на земле стал своеобразной компенсацией вследствие невозможности провести отпуск в домах отдыха или на курортах, поиска сфер приложения своих сил для людей, вышедших на пенсию. Популярность труда на земле обусловлена и таким социокультурным фактором, как крестьянские корни горожан.

²⁹² Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма / Вебер М. Избранные произведения. М.: Прогресс, 1990. С. 88.

²⁹³ См.: Ярошенко С. Типы обеспечения питанием в городских семьях / Занятость и поведение домохозяйств: адаптация к условиям перехода к рыночной экономике в России / Под ред. В. Кабалиной и С. Кларка. М.: РОССПЭН, 1999. С. 156.

²⁹⁴ Алашеев С., Варшавская Е., Карелина М. Подсобное хозяйство городской семьи / Там же.

²⁹⁵ Шанин Т. Эксплоярные структуры и неформальная экономика современной России / Неформальная экономика: Россия и мир / Под ред. Т. Шанина. М., 1999. С. 20.

²⁹⁶ Ярошенко С. Типы обеспечения питания в городских семьях / Занятость и поведение домохозяйств.

Вместе с тем широкая распространенность семейного сельскохозяйственного производства - неблагоприятный институциональный фактор, препятствующий становлению рыночной инфраструктуры. Массовая занятость на садово-огородных участках способствует оттягиванию рабочих рук с рынка труда и снижает спрос на продукцию овощеводства, поставляемую на рынок, что, в свою очередь, делает ее производство нерентабельным. Ориентация массовых групп на стратегии выживания означает вялое развитие потребительского рынка в целом. Высокий спрос на транспортные услуги, представляемый дачниками, находится в противоречии с их неплатежеспособностью.

Другим источником существования, значимость которого, как считается, тоже сильно возросла в последние годы, стали частные трансферты – денежная и натуральная помощь со стороны других домохозяйств, обычно находящихся в родственных отношениях с реципиентами, а также предоставление разного рода бесплатных услуг и информации, позволяющих домохозяйству оптимизировать управление своими ресурсами. Эта поддержка, как правило, основана на доверии и родстве, а не на формальных контрактных соглашениях, и поэтому носит добровольный и даже инициативный характер.

Как показал опрос в рамках проекта "Стратегии экономического выживания", у 80% семей имелись родные или близкие, с которыми они поддерживали отношения. 34% получали помощь деньгами, 43% - продуктами. В свою очередь, давали деньги своим родным 42% семей, продукты – 41%. Частные трансферты могут быть очень важным источником дохода для тех, кто их получает. Однако, как и в случае с занятостью в личных подсобных хозяйствах, большинство домохозяйств не ведет "бухгалтерии" частных трансфертов, в которые они вовлечены. Так, при том, что реально в подобных обменах участвуют около половины домохозяйств, лишь 10% признали экономическую важность этих обменов.

Существенная характеристика частных трансфертов – их реципрокность. Получение помощи накладывает на реципиента негласное обязательство, в свою очередь, оказать ответную помощь или услугу, когда донор будет в ней нуждаться. Взаимопомощь часто носит инициативный характер, является средством укрепления родственных и дружеских связей, "распылена" во времени. В стабильных условиях, на разных этапах жизненного цикла домохозяйства подарки и помощь обычно уравниваются. В кратковременном плане "безвозмездность" (материальная неэквивалентность) помощи компенсируется моральной и эмоциональной ценностью отношений. Однако кризисные условия и имущественное расслоение семей сегодня приводят к тому, что подобные обмены становятся асимметричными. В результате семейные связи оказываются под угрозой распада или же ограничиваются только узким кругом ближайших родственников²⁹⁷.

На донорство либо реципиентность домохозяйств в сети неформальной поддержки оказывает влияние состав домохозяйства и его человеческий потенциал. Домохозяйства, возглавляемые мужчиной, относительно редко участвуют в неформальных обменах; типичными участниками таких обменов становятся женщины. Причины этого – и в большей зависимости "женских" домохозяйств от внешней поддержки, и в большем стремлении женщин поддерживать неформальные отношения с родственниками. При прочих равных условиях большие семьи демонстрируют меньшую вероятность участия в обменах. Семьи, глава которых имеет высшее образование, чаще вовлекаются в неформальную взаимопомощь. Домохозяйства, зависимые от государственной помощи (пенсионеры и живущие на пособия), чаще остальных являлись и реципиентами неформальной помощи²⁹⁸. Однако в нашем исследовании получение частных трансфертов было практически не связано с материальным положением респондентов. Наибольшее количество реципиентов, получающих деньги (по 16%), оказалось среди групп 1 и 3, наименьшее (2%) – в группе 5. Даже 7% самых богатых домохозяйств признались в получении денежной помощи. Регулярная продуктовая поддержка наиболее распространена в трех беднейших группах (12–19% домохозяйств). Напротив, помощь со стороны близких в работе по дому, уходе за детьми/престарелыми шире всего используется именно в самых обеспеченных домохозяйствах (30%). Наибольшее количество пользующихся связями, советом, информацией от родственников – на полюсах (по 16% среди самых богатых и самых бедных). Эти факты можно интерпретировать таким образом, что беднейшие домохозяйства в наибольшей степени зависимы от окружающих, в то время как бедные и малообеспеченные "держатся на плаву" самостоятельно.

В прямой зависимости от материального достатка оказалось донорство домохозяйств. В трех беднейших группах оно минимально (3–8%) и резко возрастает в трех верхних. Так, среди богатейших более половины регулярно помогают своим близким деньгами. Та же зависимость наблюдается в поддержке продуктами. Участие в деятельности по оказанию различных услуг не зависит от уровня достатка. Лишь самые обеспеченные домохозяйства практикуют это заметно меньше других (7%). То же самое наблюдается в оказании помощи связями, советом, информацией – меньше других в эти отношения вовлечены самые обеспеченные.

Таким образом, нерыночные стратегии выживания, важнейшими из которых являются самообеспечение продуктами питания и сетевая неформальная взаимопомощь, по своей мотивации и значимости для домохозяйств являются "откатом" в традиционное общество. Домохозяйствам оказалось выгоднее, если не в экономическом, то в социальном плане, найти альтернативные источники материального обеспечения вместо включения в рыночные отношения. Эти стратегии могут не приносить прямой экономической выгоды; главная их функция – страхование от угроз нестабильности, которую несет в себе рынок. Выбор этих стратегий выживания определен низким рыночным потенциалом домохозяйств (небольшими шансами их членов на рынке труда), ценностью родственных отношений, крестьянскими корнями городских домохозяйств. В целом же работа на земле и неформальная взаимопомощь – это островки стабильности и гарантия независимости домохозяйств от неопределенности рыночной экономики. Получение из этих источников продуктов и услуг формирует низкий спрос на подобные продукты и услуги на потребительском рынке, что затрудняет развитие соответствующих секторов ориентированного на рынок производства.

5.2.2 Расходование (потребление)

О потребительских стандартах населения можно судить по структуре расходов домохозяйств и "порогах", определяющих статьи семейной экономии (см. таблицу 5.4, в которой приведена самооценка материального положения

²⁹⁷ Якубович В. Социальные возможности и экономическая необходимость: включенность городских домохозяйств в сети неформальной взаимопомощи / Занятость и поведение домохозяйств.

²⁹⁸ Там же.

семьи). Так, мы видим, что три четверти домохозяйств ограничены в своем потребительском выборе лишь недорогими продуктами питания и текущими расходами, включая покупку недорогой одежды и обуви. Таким образом, развитие потребительского рынка качественных услуг и предметов длительного пользования определяют четверть домохозяйств, а покупку автомобилей и недвижимости – менее 5%. Это, конечно, не означает, что все остальные домохозяйства не покупают товары длительного пользования, однако это, как правило, разовые покупки, осуществляемые за счет жесткой экономии на текущих расходах.

Обеспеченность домохозяйств предметами длительного пользования позволяет утверждать, что большинство их куплено в более ранние, благополучные времена, или "получено" и затем приватизировано. Резкая смена экономических приоритетов, а с ними и факторов материального благосостояния семей обусловили причудливую смесь "старого" и "нового", рассогласованность положения многих семей на осях дифференциации по отдельным элементам материального благосостояния – текущим денежным доходам; денежным сбережениям; имущественной обеспеченности; жилищным условиям²⁹⁹.

Так, 92% домохозяйств имеют цветной телевизор, 97% - холодильник, 80% - стиральную машину, 23% - автомобиль. Значительно меньше показатели обеспеченности товарами длительного пользования, которые вошли в обиход в последние годы и поэтому не могли быть приобретены в советские или перестроечные времена: лишь 8% домохозяйств имеют персональный компьютер, 1% - посудомоечную машину, 8% - микроволновую печь, 43% - видеомэгафон. Безусловно, не все домохозяйства испытывают потребность в этих вещах, даже имея возможность их купить. Факторами спроса на товары и услуги являются состав семьи, здоровье и уровень образования ее членов, особенности образа жизни, а также регион проживания. Так, москвичи – лидеры по компьютерной обеспеченности (15% домохозяйств), наличию бытовой техники, то есть предметов длительного пользования, обеспечивающих экономию времени и перелив ресурсов в сферу оплачиваемой занятости. Напротив, среди нижегородцев, например, самая большая доля домохозяйств, имеющих в собственности ресурсы для самообеспечения (земельные участки, дачи), то есть домохозяйства вкладывают деньги в "семейное производство".

За годы реформ 23% домохозяйств ни разу не покупали зимнюю одежду, 64% - бытовую технику, 51% - аудио- и видеоаппаратуру, 84% - мебель, 89% - автомобили, 95% - дачи, 96% - квартиры. Из ответов респондентов следует, что большинство имеющегося у них имущества приобретено ранее года, предшествовавшего опросу. Та же картина наблюдается в плане снижения пользования платными услугами, прачечными и химчистками, ателье, детскими садами, в практике строительства и ремонта, отдыха, посещения кино, театров, музеев. Исключение составляют такие статьи расходов, как пользование банями и парикмахерскими (44% пользовались ими в 1992-96 гг. и 42% - в 1997-98 гг.), платные спортивные занятия (9%) и такси (5%). Это объясняется неэластичным спросом на данные виды услуг. Кроме того, вырос спрос на услуги учреждений общественного питания – столовые, бары, рестораны (с 11 до 13%), платное образование (с 3 до 8%), медицинские услуги (с 14 до 18%). "Выросшие" сектора заполнили собой пустующие ниши потребительского рынка, так что у них большие резервы роста даже в условиях падения покупательной способности населения. Таким образом, падение переживали сектора, ранее ориентированные на сред-необеспеченное население, остались стабильными сектора неэластичного спроса, стабилизировались либо выросли сектора, предоставляющие ранее дефицитные услуги узкому кругу средне- и высокообеспеченных слоев.

В структуре расходов респондентов наибольшую долю занимают расходы на питание. 42% семей тратят на него от 60 до 80% бюджета. Следующими по значимости идут текущие расходы (недорогие покупки, оплата услуг). В среднем структура расходов домохозяйств выглядит следующим образом (см. табл. 5.4).

Таблица 5.4

Структура расходов домохозяйств, средние

Статья расходов	Средняя по выборке доля в бюджете, %
Питание	63
Текущие расходы (недорогие покупки, оплата услуг)	19
Крупные расходы (дорогая одежда и обувь, отдых, оплата образования, медицинских услуг)	6
Покупка товаров длительного пользования (бытовой техники, электроники, мебели)	4
Сбережения (отложенные деньги, банковские вклады, покупка ценных бумаг)	2,5
Покупка недвижимости, дорогостоящий ремонт, строительство, покупка автомобиля	2
Безвозмездная помощь родным, близким	1,5
Вложения в собственное дело	1
Другие расходы (алименты, потери и пр.)	0,7

Доля доходов на питание, как и следовало ожидать, наиболее велика у беднейших домохозяйств (78%) и снижается до 41% среди наиболее обеспеченных. Доля текущих расходов особенно высока у домохозяйств уровня 2 и 3 (соответственно 21 и 23%) и затем снижается до 9% среди обеспеченных. В прямой зависимости от материального достатка находится доля сберегаемого дохода (от нуля среди беднейших до 12% у обеспеченных), а также идущего на покупку дорогой одежды и обуви, отдых и оплату услуг (более 10% бюджета они составляют в 5 и 6-й группах). Доля дохода на покупку товаров длительного пользования наибольшая (9%) у группы 5. Покупка недвижимости, автомобиля и строительство фигурируют в группах 4–6 (в последней группе она составляет 11%). Таким образом, практически все

²⁹⁹ Богомолова Т.Ю. Стратификация населения по материальному благосостоянию в перераспределительном обществе: методико-методологический аспект. Новосибирск, 1995. С. 10.

расходы беднейших, бедных и малообеспеченных домохозяйств направлены на выживание, в то время как начиная с 4-й позиции расходы приобретают инвестиционный характер – покупка недвижимости и товаров длительного пользования, вложения в образование и сбережение. Это происходит за счет уменьшения "проедания" средств – статей бюджета, расходуемых на питание и текущие нужды. Средне- и высокообеспеченные домохозяйства увеличивают свои расходы на потребительские нужды, в то время как богатые – это домохозяйства-инвесторы, аккумулирующие свои преимущества при углублении депривации беднейших домохозяйств.

По данным Госкомстата, несмотря на экономические лишения, доля расходов на питание в семейном бюджете относительно неизменна во времени и составляет примерно половину всех расходов. Заметим, что даже у обеспеченных домохозяйств процент расходов на питание достаточно велик. Конечно, имущественные различия отражаются на качестве питания. Даже при львиной доле расходов на него в домашнем бюджете половина респондентов отметили, что им приходится экономить на питании. 69% приходится экономить на одежде, 71% - на платных услугах, 81% - на отдыхе. Лишь десятая часть опрошенных заявила, что практически за последний год в их домохозяйствах не сэкономили.

Удельный вес расходов, идущих на питание, практически одинаков по всем трем регионам (даже при том, что в Иваново и Нижнем Новгороде выше доля домохозяйств, занимающихся производством продуктов на своих участках). Региональные различия проявляются в более активном потребительском поведении москвичей в плане покупок дорогостоящей (зимней) одежды, отдыха за рубежом, пользования прачечными и химчистками. Наиболее резкий спад в использовании платными услугами за последний год наблюдался в Иваново. Так, увеличение бедности обуславливает, судя по всему, деградацию соответствующих учреждений: наибольший спад наблюдался в использовании прачечными/химчистками (с 24 до 2%), банями (с 56 до 39%), пошивом/ремонтom одежды и обуви (с 47 до 15%), в посещении кино/театров/музеев (с 27 до 6%). Однако, на фоне отказа от социально-бытовых услуг за счет перехода на самообслуживание, по всем трем городам наблюдается рост активности пользования платным образованием (Нижний Новгород – 10%, Москва и Иваново – по 7%) и медицинскими услугами.

5.2.3 Сохранение (накопление)

Проблема сбережений домохозяйств в последние годы привлекает к себе значительное внимание экономистов, политиков, социологов. Наряду с имущественной обеспеченностью, жилищными условиями и текущими денежными доходами, сбережения являются важнейшим показателем материальной обеспеченности домохозяйств, их адаптированности к изменившимся условиям. Наличие накоплений и возможность делать их – это и фактор реформирования системы социальной защиты (прежде всего, пенсионной системы), и фактор стратегии коммерческих банков в работе с частными лицами. Высказываются прямо противоположные мнения – и о наличии значительных сумм на руках у населения, и о том, что люди в результате реформ потеряли не только свои вклады, но и возможность делать их.

Сбережения – это "любое использование денежных средств в целях обеспечения будущего потребления или извлечения будущего дохода"³⁰⁰. Экономико-политической подоплекой дискуссии о наличии сбережений у населения является, прежде всего, проблема направления этих средств на инвестиционные цели. Это означает необходимость выхода домохозяйств на финансовые рынки – участие в таких формах сберегательного поведения, которые обеспечивали бы "работу" их денежных средств (вклады в банках и инвестиционных фондах, акции и страховые полисы). Начало 90-х гг. было ознаменовано оживлением рынка частных вкладов, появлением новых финансовых учреждений, работающих с населением. Хорошо известны последствия этого "сберегательного бума": разорение "финансовых пирамид", а позже – августовский кризис 1998 г. показали, что в этой "игре без правил" проигравшей стороной обязательно будут небольшие и небогатые экономические единицы – домохозяйства, рискующие своими сбережениями (нередко – последними, когда неудача означает не просто падение курса акций, но полную потерю ресурсов и возможностей для их восстановления) и не защищенные институциональными барьерами от недобросовестных эмитентов. Среди потенциальных вкладчиков достаточно распространено убеждение, что "вкладчик всегда проиграет", будь то очередной финансовый кризис, финансовая пирамида или банкротство банка.

Поведение рядового участника финансового рынка характеризуется высшей степенью неопределенности, недоступности информации о деятельности финансового органа, которому он предполагает доверить свои сбережения. Даже в случае предоставления такой информации человек обычно бывает не в состоянии ее переработать. Таким образом, если в начале 90-х поведение массового вкладчика объяснялось "феноменом толпы", "ориентацией на среднее мнение", агрессивной рекламой, обещающей "халяву", то после краха финансовых пирамид преобладающим мотивом выбора стратегии сберегательного поведения становится "надежность", минимизация риска потери сбережений даже в ущерб возможности получения дополнительного дохода от них. Сужение выбора сберегательных стратегий самыми ликвидными активами обусловило распространенность самых неблагоприятных в макроэкономическом плане стратегий – покупкой валюты и хранением наличных (пресловутая проблема "денег в кубышке").

Подрыв доверия населения к финансовым институтам, падение денежных доходов населения, обусловили снижение и примитивизацию сберегательной активности. Она выразилась в возврате к традиционным формам сбережений, описываемых формулой "Сбербанк плюс чулок" при направлении возросшей части сбережений на улучшение жилищных условий. Время поиска новых альтернативных (и рисковых) форм вложений в негосударственном финансовом секторе в целом прошло³⁰¹.

Последнее утверждение подкрепляют и данные настоящего исследования. На момент опроса регулярно откладывали деньги 8% домохозяйств, 22% - время от времени. Сберегательная активность снизилась: в 1992-1997 гг. регулярно откладывали деньги 12%, время от времени – 31% домохозяйств.

³⁰⁰ Радаев В.В. О наличии сбережений и сберегательных мотивах российского населения. Доклад для обсуждения на Ученом Совете отдела экономической социологии и экономики труда Института экономики РАН. М., 1997. С. 4.

³⁰¹ Радаев В.В. Указ. соч. С. 7.

По своей сберегательной активности выделяется Москва (там на момент опроса 41% домохозяйств откладывали деньги). В Иваново и Нижнем Новгороде число "сберегателей" вдвое меньше, оно снизилось за последний год. Для московской выборки характерен высокий процент (16%) отказов называть размеры сбережений, что само по себе может свидетельствовать о наличии значительных сумм. Косвенно об их размерах можно судить по минимальной сумме, которую, по мнению респондентов, можно назвать "сбережениями" – от 10 до 50 тыс. руб. Москвичи были более активны в использовании всех видов сбережений.

В целом же сберегательная активность домохозяйств, действительно, достаточно низка. Имеющиеся на момент опроса сбережения, как правило, были сделаны в предыдущие годы. Рублевые вклады в Сбербанке имели 32%, валютные в Сбербанке – 2% домохозяйств. За последний год вклады в Сбербанк делали 10% респондентов, еще 11% - чаще (раз в квартал, в месяц). Близка к нулевой активность по вкладам в коммерческие банки – в течение последнего года их осуществляли от 6% домохозяйств в Москве до менее чем 1% в Иваново.

Более высока активность откладывания наличных денег: 16% москвичей делали это раз в месяц, 18% - раз в квартал, каждый пятый москвич – раз в год. В Иваново и Нижнем Новгороде эти цифры меньше – за последний год откладывали наличные рубли 28% ивановцев и 17% нижегородцев. Москвичи также более интенсивно откладывали наличную валюту – 5% ежемесячно, 8% - раз в квартал, 10% - раз в год. В целом отложенная валюта имелась у 19% москвичей и соответственно лишь у 6 и 2% респондентов в Иваново и Нижнем Новгороде. Относительно регулярно осуществляли покупку валюты 19% москвичей, 10% ивановцев и 5% нижегородцев.

В результате опроса выделились следующие важнейшие мотивы сберегательной деятельности.

Таблица 5.5

**Мотивация сберегательной активности,
в % от отметивших вариант "очень важно"**

Обезопасить себя от неожиданностей, иметь что-то на "черный день"	63
Иметь деньги для особых событий (свадьба, юбилей, похороны)	60
Обеспечить себе спокойную старость	53
Дать детям хорошее образование	45
Поддерживать здоровье, оплачивать качественные медицинские услуги	42
Обеспечить будущее детей, оставив им наследство	40
Всегда иметь необходимые деньги под рукой	38
Накопив, покупать необходимые вещи	32

Как видно из таблицы 5.5, к основным мотивам сберегательного поведения относится страхование возможных крупных расходов и "инвестиции в детей". Следующими по значимости идут мотивы обеспечения потребления: как мы рассмотрели выше, абсолютное большинство домохозяйств не имеют возможности делать крупные покупки, предварительно не накопив на них. На периферии оказались такие ценности, как вложения в собственное дело, получение дополнительного дохода, накопление на отпуск, повышение престижа в глазах окружающих. Мотивы деловой и статусной ориентации – атрибут формирующегося образа жизни, нацеленного на ведение собственного бизнеса и обеспечение высоких стандартов потребления, которые пока что ограничены слоями выше среднего.

Типология финансового поведения. Безусловно, "средние" показатели финансового поведения населения игнорируют происходящее на полюсах. Известно, что население достаточно гетерогенно по своим установкам на использование своих семейных средств. Мы попытались выявить скрытые факторы этого поведения, используя процедуру многомерного анализа данных (метод главных компонент). Факторному анализу были подвергнуты 14 переменных анкет, характеризующих виды и интенсивность сберегательной активности. В результате мы получили новое факторное пространство, образованное тремя переменными. Объясненная дисперсия равна 53,556.

Таблица 5.6

Стратегии сберегательного поведения

Фактор 1. "Новое" поведение (работа с валютой и коммерческими банками)		Фактор 2. Работа с акциями, ваучерами и др. ценными бумагами		Фактор 3. "Советское" поведение (наличные рубли и Сбербанк)	
Откладывание наличной валюты за последний год	0,831	Покупка акций, ценных бумаг за последний год	0,764	Вклады в Сбербанк за последний год	0,868
Трата отложенной наличной валюты	0,807	Съем денег со счета в фонде, финансовой компании	0,738	Съем денег со счета в Сбербанке	0,837
Продажа отложенной наличной валюты	0,737	Вклады в фонд, финансовую компанию	0,729	Трата наличных рублей	0,495
Покупка валюты за последний год	0,715	Продажа акций, ценных бумаг	0,480	Откладывание наличных рублей	0,485
Трата отложенных наличных рублей	0,520				
Вклады в коммерческий банк за последний год	0,514				
Откладывание наличных рублей	0,513				

Съем денег со счета в коммерческом банке	0,436				
--	-------	--	--	--	--

Из таблицы 5.6 мы видим, что стратегия сберегательного поведения граждан достаточно четко диверсифицирована по видам сбережений. Валюту люди предпочитают либо хранить дома, либо доверять ее коммерческим банкам. Достаточно четко выделяется стратегия игроков на рынке ценных бумаг; обычно это самостоятельный вид сбережений. Традиционная советская сберегательная стратегия "Сбербанк плюс чулок" сохранилась в своем неизменном виде.

Значения переменных, полученных в результате факторного анализа, а также 2 переменные из анкеты о сберегательной активности в период реформ стали основанием для кластеризации – другой многомерной аналитической процедуры, позволяющей выявить типы населения по своей сберегательной активности. Массив респондентов был сгруппирован на внутренне однородные, сходные сразу по нескольким показателям общности – кластеры. В результате математической обработки и поиска оптимального представления данных было выделено 3 группы населения, внутренне схожих по своей сберегательной активности.

Кластеры получились несоизмеримыми по объему, что, с одной стороны, затрудняет их сравнительный анализ. С другой стороны, этот результат был предсказуем уже из линейного распределения ответов респондентов, показывающего общую низкую сберегательную активность населения и неизбежность большой доли "несберегателей". То, что в сумме количество респондентов в кластере меньше 100% выборки, объяснимо игнорированием четырех остальных мелких кластеров (представленностью от 1 до 9 человек) и случаев отсутствия ответов на ключевые вопросы. Портрет трех основных групп таков (см. табл. 5.7).

Таблица 5.7

Объем и координаты кластерных центров в факторном пространстве

Название кластера	Объем, чел.	Значения факторов		
		"Новое" поведение (комбанк + валюта)	Работа с ценными бумагами	"Советское" поведение (Сбербанк + рубли)
1. "Советское" поведение, работа с рублями	98	0,254	0,067	-1,948
2. Отсутствие сберегательной активности	492	0,229	0,086	0,372
3. "Новое поведение", работа с валютой	40	-3,093	0,491	0,001

1. *"Советское" поведение.* 45% этой группы – москвичи. Средний возраст главы домохозяйства – 48 лет. 83% имеют рублевые вклады в Сбербанке. 38% - отложенные наличные рубли. Медианный уровень рублевых сбережений этой группы – 2 млн. руб. в ценах до деноминации. Медианный суммарный семейный доход в месяц – 1 млн. 850 тыс. руб. Половина респондентов этого кластера отнесли себя к беднейшим ("часто не хватает денег на необходимые продукты питания" – 19%) и бедным ("на еду денег хватает, во всем остальном себя ограничивают" – 32%). Однако вторая половина достаточно дифференцирована по материальному достатку. Материальное положение большинства (43%) за предшествующий год ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,8 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,18.

2. *"Несберегатели"* представлены жителями Иваново и Нижнего Новгорода. Средний возраст главы домохозяйства – 45 лет. Среди них несколько выше, чем в других кластерах, доля лиц с неполным средним образованием (11%) и меньше – с высшим (34%). 10% домохозяйств приходилось брать деньги в долг в течение последнего года. Медианный доход – 1 млн. 200 тыс. руб. Кластер представлен бедными и беднейшими домохозяйствами, 83% их занимают 3 нижние позиции по шкале оценки материального благосостояния, в том числе 22% - беднейшие. Материальное положение большинства (41%) за год не изменилось, у 39% - ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,5 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,16.

3. *"Новое" поведение.* 63% респондентов этого кластера составили москвичи. 60% глав домохозяйств (респонденты) – мужчины, в то время как два остальных кластера поровну представлены и мужчинами, и женщинами. Средний возраст респондентов более молодой – 36 лет. В целом несколько выше доля лиц с высоким уровнем образования: 40% - с законченным и 18% - с незаконченным высшим. Выше доля предпринимателей и самозанятых (соответственно 8 и 15%), вообще нет пенсионеров. 23% имеют рублевый вклад в комбанке, 11% - валютный в комбанке. У 8% валютный вклад в Сбербанке. 47% имеют отложенные наличные рубли, 50% - отложенную наличную валюту. Медианный уровень сбережений – 3 млн. руб. (до деноминации) и 500 долларов США. У 45% есть опыт потери вкладов. Медианный доход – 3 млн. 200 тыс. руб., то есть втрое больше, чем у "несберегателей". По материальному положению респонденты средне- и высокообеспеченные, в том числе 28% "достаточно обеспечены материально, но денег на покупку автомобиля не хватает", 15% "могут практически ни в чем себе не отказывать". Группа достаточно разнородна по динамике материального положения: у 38% оно за год улучшилось, у 33% - ухудшилось. Средний состав домохозяйства – 2,8 чел., средний коэффициент иждивенческой нагрузки – 0,27.

Структура мотивации сбережений не сильно дифференцирована по кластерам. Первая пятерка важнейших мотивов практически идентична у кластеров 1 и 2: деньги на черный день; для особых событий; обеспечить старость. 4-е место у кластера 1 – "всегда иметь деньги под рукой", у кластера 2 – "дать образование детям". На 5-м месте – у кластера 1 стоит мотив "накопив, покупать необходимые вещи", у кластера 2 – "оставить наследство детям". Несколько отличен по своей сберегательной мотивации кластер 3. 75% в нем сберегают на черный день, по 58% - с целями "всегда иметь необходимые деньги под рукой" и "поддерживать здоровье" (обратим внимание, что это "мужской" и самый молодой кластер!), по 50% -

"покупать необходимые вещи" и "накопить на отдых". "Новое" сберегательное поведение в большей степени мотивировано потребительскими, гедонистическими и инвестиционными соображениями, в то время как "старое" – заботой о будущем детей и страхованием непредвиденных расходов.

Таким образом, мы видим, что водораздел между кластерами "традиционного сберегательного" и "несберегательного" поведения – это вопрос уровня доходов домохозяйств. Вторые уже обеднели в последние годы, первые еще продолжают нисходить по социальной лестнице, пытаясь пока что-то накопить (сохранить). Напротив, кластер "нового" финансового поведения – это уже вопрос качественно иного образа жизни, другой мотивации сбережений.

5.2.4 *Выживание versus развитие*

Основной вывод, который можно сделать из приведенного анализа поведения российских домохозяйств в условиях рыночных реформ, – преобладание массового компенсационного характера экономических стратегий, отсутствие инвестиционного компонента деятельности домохозяйств. Справедливости ради следует сказать, что и в советский период домохозяйства обладали весьма ограниченными возможностями для инвестирования как в человеческий капитал, так и в материальные активы. Ситуация последнего десятилетия предоставила, с одной стороны, широкий выбор товаров и услуг, возможностей использования семейных и личных сбережений. С другой стороны, большинство домохозяйств лишилось главного ресурса, позволяющего эти возможности использовать. Падение доходов и обесценивание сбережений инициировали не активизацию деятельности по их восстановлению, а попытки обойтись без них. Бегство из зоны экономической нестабильности, нежелание конкурировать за ресурсы и играть по несправедливым или нечетким правилам обусловило натурализацию семейной экономики, повышение значимости персонифицированных связей, прекращение и примитивизацию сберегательной активности. Задача-максимум такого поведения – стабилизация текущего уровня потребления, возврат к образу жизни, который люди вели в доперестроечную эпоху.

С другой стороны, меньшая часть домохозяйств демонстрирует прямо противоположные стратегии. Последние характеризуются повышением значимости в бюджетах домохозяйств доходов от предпринимательской деятельности, деятельностными мотивациями экономической активности, инвестициями в получение образования и покупку товаров длительного пользования, высвобождающих ресурсы семейной экономики в сферу оплачиваемой занятости, получением дополнительного дохода из имеющихся сбережений.

Процесс бегства одних домохозяйств из сферы рыночных отношений и все большей включенности в нее других обуславливает динамичность ситуации. Среди российских домохозяйств происходит процесс накапливания преимуществ и углубления депривации. В то время как наиболее обеспеченные домохозяйства демонстрируют инвестиционный характер потребления и сбережений, которые в будущем будут работать на укрепление их рыночных позиций, "этика выживания" большинства позволяет экономить издержки в пределах жизни одного поколения. Такие домохозяйства живут за счет ресурсов прошлого, "капитала" более благополучных лет – жилплощади, дач, автомобилей. В лучшем случае это означает упущенные выгоды, в худшем – проедание оставшихся сбережений, устаревание и невозможность обновления одежды и предметов длительного пользования.

Подобное положение вещей крайне неблагоприятно в экономическом и социальном плане. Описанная массовая стратегия означает уход с рынка Потребителя – ключевого агента рыночных отношений. Подобно тому как в экономике в целом произошло перераспределение ресурсов из производства в сферу обмена, домохозяйства также пытаются замкнуться друг на друга, расширить сферу неформальных экономических отношений. Иллюзия "независимости" от рынка способствует накоплению специфического "нерыночного" человеческого капитала в домохозяйствах. Обеспечивая в краткосрочном плане низкий протестный потенциал экономическим реформам, стратегия выживания ухудшает стартовые условия следующих поколений этих семей. Домашняя экономика не ведет к накоплению и развитию, а лишь обеспечивает текущие потребности.

Подобный водораздел экономических стратегий домохозяйств наблюдается не только на уровне социальных групп, но и регионов. Так, в целом более продвинутое "рыночное" стратегии поведения демонстрируют столичные домохозяйства, в то время как для провинциальных городов характерна большая приверженность стратегиям выживания, значимости работы на земле и сохранения текущего уровня потребления.