

## СТАТИСТИЧЕСКИЕ ОБСЛЕДОВАНИЯ: МЕТОДОЛОГИЯ И РЕЗУЛЬТАТЫ

### О НАБЛЮДЕНИИ ЗА УРОВНЕМ ТАРИФОВ НА УСЛУГИ ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА «ОБРАЗОВАНИЕ»

Н.В. Алексеева,  
Е.В. Ильина,  
С.И. Березовская,

Территориальный орган Росстата по Красноярскому краю

В настоящее время приоритеты социально-экономической политики Правительства Российской Федерации направлены на сферы, которые прямо определяют качество жизни граждан. Реализуются национальные проекты в области образования, здравоохранения, сельского хозяйства и в жилищном строительстве.

Одним из направлений **приоритетного национального проекта «Образование»** является подготовка востребованных высокопрофессиональных кадров. В Красноярском крае реализуются масштабные инвестиционные проекты ведущих российских компаний, находятся крупные предприятия, использующие новые принципы производства и нуждающиеся в квалифицированных специалистах.

Актуальность вопросов образования особенно возрастает с увеличением роли внебюджетных источников финансирования. За последние четыре года объем платных услуг населению в сопоставимых ценах в системе образования Красноярского края увеличился на 30,1%. В 2006/07 учебном году в крае платно обучалось 54,2 тыс. студентов, или 45,6% от общего числа студентов государственных вузов. Эти данные свидетельствуют о том, что услуги платного образования становятся все более востребованы населением.

Таблица 1

#### Объем платных услуг системы образования Красноярского края

Год	Млн. рублей	В % к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
2003	1756,4	116,6
2004	2063,7	106,2
2005	2627,1	103,9
2006*	3066,3	101,1

\* Предварительные данные.

Для сопоставимой оценки объемов платных услуг особую важность приобретает динамика тарифов. За 2003-2006 гг. (декабрь 2006 г. по отношению к декабрю 2002 г.) тарифы на услуги в системе образования увеличились на

85,9%. Индекс потребительских цен за аналогичный период составил 156,4%. Таким образом, рост тарифов на услуги в системе образования значительно превысил темп инфляции. При этом тарифы на услуги высшего образования выросли на 91,1%.

Таблица 2

#### Изменение тарифов на услуги в системе образования (в процентах)

	Декабрь 2003 к декабрю 2002	Декабрь 2004 к декабрю 2003	Декабрь 2005 к декабрю 2004	Декабрь 2006 к	
				декабрю 2005	декабрю 2002
Услуги в системе образования	112,4	106,8	128,7	120,3	185,9
Услуги высшего образования	117,8	107,4	129,9	116,3	191,1

За последние четыре года наибольший прирост тарифов на услуги в системе образования наблюдался в 2005 г. - 28,7% (декабрь 2005 г. по отношению к декабрю 2004 г.), в том числе услуги высшего образования подорожали на 29,9%.

Регистрация цен и тарифов на потребительском рынке, в том числе на услуги высшего образования, осуществляется выборочным методом. В Федеральной целевой программе «Развитие государственной статистики России в 2007-2011 годах», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 02.10.2006 № 595, обозначено, что одним из важнейших элементов, определяющих точность расчета индексов цен (тарифов), является объективно сформированная выборочная совокупность базовых организаций, в которых осуществляется регистрация цен (тарифов), а также отбор товаров (услуг)-представителей.

При выборочном обследовании из всей совокупности (генеральная совокупность) отбирается некоторая ее часть, подлежащая обследованию. При этом необходимо получить такую выборочную совокупность и выборочную среднюю, по которой достоверно можно судить о генеральной средней [в нашем случае - о средней стоимости обучения в высших учебных заведениях города (субъек-

та)]. Насколько правильно в выборку попадут конкретные высшие учебные заведения и специальности, зависит репрезентативность выборочной средней и точность определения индекса цен на услуги высшего образования.

Состав выборки в определенной степени отличается от состава генеральной совокупности. Это объективное расхождение составляет ошибку репрезентативности выборки, которая зависит от методов отбора единиц в выборку, степени вариации единиц и принятого уровня достоверности. Избежать этой ошибки нельзя, но свести ее к минимуму можно, пользуясь методами теории вероятностей. В математической статистике отклонение генеральной средней от выборочной средней не превышает величины предельной ошибки выборки:

$$\Delta = \pm t\mu,$$

где  $t$  - коэффициент доверия (табличные значения), зависящий от вероятности, с которой гарантируется величина предельной ошибки выборки;

$\mu$  - средняя ошибка выборки:

$$\mu = \sqrt{\frac{\sigma^2}{n} \times (1 - \frac{n}{N})},$$

где  $\sigma^2$  - показатель вариации, дисперсия типической выборки (при отборе, пропорциональном объему групп);

$n$  - объем выборки;

$N$  - объем генеральной совокупности.

При построении выборки важен вопрос о необходимой численности (объеме) выборки. На практике определение необходимого объема выборки составляет серьезную проблему. Следует согласовать его с материальными, финансовыми, кадровыми ресурсами. Помимо организационных факторов, трудности вызваны статистическими факторами: для определения объема выборки одним из сложных вопросов является расчет показателя вариации изучаемого признака. Чем больше вариация, тем больше нужно отобрать единиц из всей совокупности для репрезентативности выборки.

Формула объема выборки выводится из формулы предельной ошибки выборки. Объем выборки зависит от заданного уровня точности с определенной вероятностью.

$$n = \frac{t^2 \times \sigma^2 \times N}{\Delta^2 \times N + t^2 \times \sigma^2},$$

где  $n$  - необходимый объем типической выборки;

$N$  - число единиц всей совокупности;

$\sigma^2$  - дисперсия типической выборки;

$t$  - коэффициент доверия, зависящий от желаемой вероятности. Некоторые значения  $t$  приведены в таблице 3.

Таблица 3

Вероятность $p$	0,683	0,866	0,954	0,988	0,997	0,999
Значение $t$	1,0	1,5	2,0	2,5	3,0	3,5

Отбор конкретных видов услуг (ценовых котировок) для наблюдения за тарифами на обучение в государ-

ственных высших учебных заведениях в 2006 г. территориальным органом Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю производился поэтапно.

*Первый этап.* Осуществлялся отбор базовых организаций (высших учебных заведений). Заведомо отсекались высшие учебные заведения, в которых обучалось незначительное число студентов на платной основе и с односторонним охватом специальностей.

*Второй этап.* В отобранных высших учебных заведениях за генеральную совокупность принимались все специальности, по которым проводилось обучение студентов на первом курсе дневного отделения с полным возмещением затрат на обучение.

*Третий этап.* Совокупность всех специальностей была разделена на несколько больших качественно однородных типологических групп (каждую группу представляли специальности однородной направленности). Специальности внутри группы имели, как правило, близкий уровень цен.

Качественно однородные группы:

1. Естественнаучные специальности;
2. Гуманитарные специальности;
3. Технические специальности;
4. Экономические специальности;
5. Прочие специальности.

Перечисленные типологические группы определили пропорции выборочной совокупности - количество регистрируемых ценовых котировок на конкретные специальности в каждой группе было отобрано пропорционально имеющемуся количеству специальностей в данных группах (типическая пропорциональная выборка).

*Четвертый этап.* Производился анализ цен. Рассчитывались показатели дескриптивной статистики (размах вариации, коэффициент вариации и др.) по специальностям и каждому учебному заведению.

*Пятый этап.* Определялся необходимый объем выборки (количество ценовых котировок) по вышеуказанной формуле. Для этого был задан уровень точности выборки с определенной вероятностью.

*Шестой этап.* В соответствии с пропорцией, определенной на третьем этапе, осуществлялся отбор конкретных специальностей в каждой типологической группе.

При отборе ценовых котировок в каждой типологической группе, в которую входили специальности из разных высших учебных заведений, исходили из среднего уровня тарифов в данной группе. Средний уровень тарифов соответствовал тем специальностям, где обучалось наибольшее число студентов. Для этого специальности внутри каждой однородной группы проранжировались по количеству обучающихся в порядке убывания. В выборку вошли специальности с наибольшим количеством обучающихся.

*Седьмой этап.* Рассчитывался средний тариф по полученной выборочной совокупности.

*Условный пример формирования выборки.* В высших учебных заведениях города обучение проводится по 18 специальностям. При этом количество специаль-

Таблица 4

ностей в каждой из пяти типологических групп составляет 2, 1, 2, 11 и 2 соответственно. Пропорция генеральной и выборочной средней следующая: 11%, 6, 11, 61, 11%.

Для определения необходимого объема выборки:

а) зададим 5%-ный уровень достоверности, то есть заранее установим, что относительная ошибка полученной выборки не должна превышать 5% (в противном случае необходима корректировка выборки);

б) зададим вероятность  $p=0,954$  ( $t=2$ ). С такой вероятностью отклонение выборочной средней от генеральной средней не превысит величину предельной ошибки;

в) определим дисперсию выборки на основе размаха вариации  $R$ , равного разнице между максимальным и минимальным тарифом:

$$\sigma^2 = R^2/6^2 = (30000-18500)^2 / 6^2 = 1916,7^2;$$

г) рассчитаем предельную ошибку выборки на основе заданной относительной 5%-ной ошибки:

$$\Delta = 0,05 \times \bar{x} = 1158,6.$$

д) воспользуемся формулой необходимого объема численности для типической пропорциональной бесповторной выборки:

$$n = \frac{2^2 \times 1916,7^2 \times 18}{1158,6^2 \times 18 + 2^2 \times 1916,7^2} = 7.$$

Таким образом, для обеспечения репрезентативности выборки необходимо отобрать не менее семи ценовых котировок.

Произведем отбор данного количества ценовых котировок в каждой группе. При этом в соответствии с определенной пропорцией число ценовых котировок, отобранных для наблюдения, по каждой группе составит 1, 1, 1, 4, 1.

В расчет выборочной средней войдут специальности с наибольшим количеством обучающихся (в таблице 4 они выделены жирным шрифтом).

По полученной выборочной совокупности рассчитаем средний тариф по формуле средней геометрической:

$$\bar{x} = \sqrt[8]{x_1 \times \dots \times x_8} = 23115,71 \text{ рубля.}$$

Типологическая группа	Специальность	Количество студентов, обучающихся на платной основе	Стоимость семестра обучения	Ранг
1-я группа	<b>Специальность № 1</b>	31	<b>18500</b>	1
	Специальность № 2	19	19000	2
2-я группа	<b>Специальность № 1</b>	<b>15</b>	<b>25200</b>	1
3-я группа	<b>Специальность № 1</b>	<b>25</b>	<b>30000</b>	1
	Специальность № 2	25	25200	1
4-я группа	<b>Специальность № 1</b>	<b>19</b>	<b>27000</b>	1
	Специальность № 2	1	21000	8
	Специальность № 3	6	21000	5
	<b>Специальность № 4</b>	<b>10</b>	<b>21000</b>	3
	Специальность № 5	6	21000	5
	<b>Специальность № 6</b>	<b>7</b>	<b>21000</b>	4
	<b>Специальность № 7</b>	<b>11</b>	<b>21000</b>	2
	Специальность № 8	7	21000	4
	Специальность № 9	1	21000	8
	Специальность № 10	4	21000	6
	Специальность № 11	2	21000	7
5-я группа	<b>Специальность № 1</b>	<b>19</b>	<b>23310</b>	1
	Специальность № 2	8	25200	2

Фактическая относительная ошибка выборки составляет:

$$\Delta_0 / \bar{x} = \frac{\Delta}{\bar{x}} \times 100 \% = 4,4\%.$$

В результате проведенных расчетов по отбору конкретных специальностей для наблюдения за тарифами на обучение в высших учебных заведениях в 2006 г. удалось получить фактическую относительную ошибку выборки ниже заранее установленного для данного обследования предельного 5%-ного значения. Следовательно, полученная выборка является представительной, и по ней можно достоверно судить о генеральной совокупности.

\* \*  
\*

Значимость статистической информации о стоимости обучения в высших учебных заведениях Красноярского края возрастает в связи с созданием в г. Красноярске Сибирского федерального университета. Открытие мощного современного университета позволит ликвидировать несоответствие качества образования и предъявляемых к нему требований работодателей, оптимизировать соотношение численности выпускников к потребностям рынка труда.

## Продолжается подписка на 2-е полугодие 2007 года!

*Подписные индексы по каталогу агентства «Роспечать»:*

**71807 - для индивидуальных подписчиков;**

**70127 - для предприятий и организаций.**

**Подписной индекс по Объединенному каталогу «Почта России» (том 1) - 41254.**

## ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОЖИДАНИЙ НАСЕЛЕНИЯ ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

И.И. Овсянникова,

Е.Б. Трояновская,

Территориальный орган Росстата по Иркутской области

Начало XXI века ознаменовалось оживлением экономики после преодоления последствий валютно-финансового кризиса. Валовой региональный продукт Иркутской области ежегодно прирастает на 4-6%. Развиваются все основные сферы деятельности. Особенно активно возросла продажа товаров населению, за шесть лет - на 69,5% (в сопоставимых ценах), оборот общественного питания за это время вырос на 8,5%, объем платных услуг населению - на 40,3%. Развитие потребительского рынка обусловлено замедлением инфляционных процессов и реальным ростом доходов населения (по предварительной оценке, на 65% к 2000 г.). Заметно снизился уровень бедности, удельный вес населения с доходами ниже величины прожиточного минимума сократился с 35,5% в 2000 г. до 21,1% в 2006 г.

Возрастание доходов населения привело к некоторому смещению акцентов в структуре их использования:



Рис. 1. Структура расходов населения за 2000-2006 гг.

За эти годы заметно выросла доля обязательных платежей и взносов и несколько ниже стала доля затрат на товары и услуги, однако их приобретение, как отмечалось выше, увеличилось. Удельный вес средств, остающихся на руках у населения, с 2000 г. снизился на 4,1 процент-

ного пункта (п. п.). В третьей группе расходов, объединяющей сбережения с другими по назначению затратами, отмечены заметные колебания. А удельный вес собственно сбережений (пополнение вкладов, приобретение валюты и ценных бумаг) вырос с 8,0 до 10,4%, что наряду с другими показателями свидетельствует о возросшем уровне жизни населения.

Состояние экономики оказывает непосредственное влияние на уровень жизни. Но существует и обратная связь. *Перспективы развития экономики* в определенной мере *зависят от потребительских решений населения*. Оценка человеком общих экономических условий и личного материального положения во многом определяет его потребительские намерения. В совокупности такие намерения оказывают серьезное воздействие на экономику, ведь их реализация приводит к экономическому росту: увеличению оборота розничной торговли и объема платных услуг, соответственно большему поступлению налогов в бюджетную систему от организаций данных видов деятельности. А наполняемость бюджета позволяет развивать и другие сферы.

В этой связи большой интерес представляют *потребительские ожидания населения*, оценка жителями сложившейся экономической ситуации (в целом по стране, в данной местности и в собственной семье) и прогноз на ближайший период. От этого напрямую зависит потребительское поведение: стратегия затрат и сбережений, покупка товаров первой необходимости и предметов длительного пользования.

Обширная и небезынтересная информация по данной теме содержится в материалах специального выборочного обследования потребительских ожиданий населения, регулярно проводимого органами государственной статистики на базе сети по обследованию бюджетов домашних хозяйств. В нем участвуют респонденты, живущие не только в областном центре, но и в других городах, поселках и сельских населенных пунктах. В Иркутской области обследованием охвачен небольшой круг респондентов (82 человека), в связи с чем статистическую надежность данных можно считать приближенной или ориентировочной. Кроме того, оценка отдельными лицами ситуации и перемен (происшедших и ожидаемых) весьма субъективна. Несмотря на это, обобщенный материал в целом характеризует важнейшие тенденции, происходящие в обществе.

Интересно сравнить результаты обследования за достаточно длительный временной период. Рассмотрим обобщенную анкету за IV квартал 2000 и 2006 гг.

**Контингент опрошенных** жителей области охватывает разные возрастные категории и социальные группы населения. За данный период заметно изменилась структура респондентов, что могло наложить своеобразный отпе-

чаток на характер их ответов. В совокупности опрошенных граждан вдвое снизилась доля молодежи и на 9,7 п. п. - лиц среднего возраста при одновременном увеличении удельного веса респондентов старших возрастных групп.

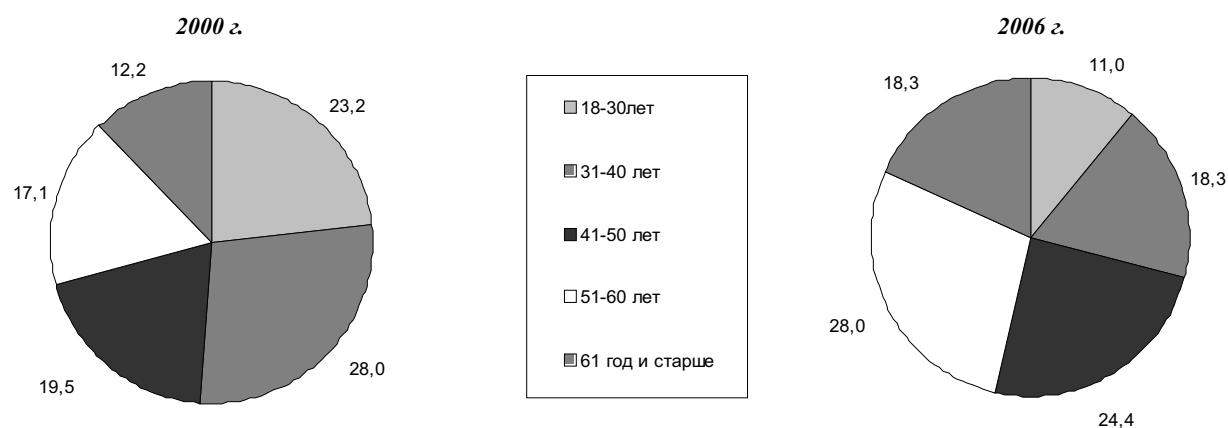


Рис. 2. Структура респондентов по возрасту (в % к итогу)

При почти стабильной доле пенсионеров (соответственно 21,9 и 20,8%) удельный вес работающих по найму увеличился на 8,6 п. п. (с 63,4 до 72,0%).

В роли респондентов выступали в основном женщины (82,9%), мужчины составили меньшинство (17,1%). **Точка зрения лиц разного возраста** заметно различается:

Таблица 1

Возраст, лет	Доля ответов, в % от числа опрошенных каждой группы					
	очень хорошее	хорошее	среднее	плохое	очень плохое	затрудняюсь ответить
<i>Как Вы оцениваете состояние экономики России сегодня?</i>						
18-30	11,1	11,1	44,5	33,3	-	-
51-60	-	13,0	52,2	26,1	-	8,7
61 и старше	-	-	46,7	53,3	-	-
<i>Как, по Вашему мнению, можно оценить экономическое положение в вашем городе (районе)?</i>						
18-30	-	11,1	44,4	44,5	-	-
51-60	-	4,3	60,9	26,1	8,7	-
61 и старше	-	6,7	33,3	40,0	13,3	6,7
<i>Как Вы можете охарактеризовать материальное положение Вашей семьи в настоящее время?</i>						
18-30	-	-	55,6	33,3	11,1	-
51-60	-	13,0	60,9	26,1	-	-
61 и старше	-	13,3	33,3	46,7	6,7	-

Молодое поколение более оптимистично оценивает экономику России и меньше оптимизма проявляет в оценке положения своего региона. Более половины опрошенных молодых людей (55,6%) оценивает личное материальное положение как среднее, а оставшаяся часть - как плохое и очень плохое. Уровень личных потребностей намного выше имеющихся возможностей, отсюда и негатив в оценке собственного благосостояния.

Что же касается возрастной категории, близкой к пенсионному возрасту, то оценка экономики страны, своего региона и собственного кошелька более равномерна - от позиции «хорошо» до позиции «плохо». Крайний вариант ответа на вопрос о положении в своем городе (райо-

не) выбрали 8,7% респондентов данной группы. Эти люди достигли определенных высот в профессиональной сфере с соответствующей оплатой труда и еще не совсем утратили веру в положительные перемены. К средней оценке склонны более половины из них.

Пенсионеры - самая пессимистично настроенная группа. По сравнению с другими возрастными категориями среди них больше всего плохих оценок. Столь печальный взгляд на окружающую действительность определяется прежде всего размером пенсионного содержания.

А теперь рассмотрим **подробнее оценку ситуации всеми респондентами**. Несмотря на снижение в числе опрошенных доли наиболее оптимистичных молодых

людей, практически все оценки в сравнении с 2000 г. стали более благоприятными.

**В оценке текущего экономического положения** как страны в целом, так и своего города (района) в 2006 г. заметно снизилась доля пессимистов, прежде составлявшая более половины; по их мнению, состояние экономики было плохим и очень плохим. И соответственно вырос удельный вес респондентов с оптимистическим взглядом:

Таблица 2  
(в % от числа опрошенных)

	Оценка состояния экономики			
	России		своего города (района)	
	2000	2006	2000	2006
Очень хорошее	-	2,5	-	-
Хорошее	1,2	7,3	2,4	3,7
Среднее	31,7	50,0	46,3	57,3
Плохое	41,5	37,8	35,4	32,9
Очень плохое	24,4	-	15,9	4,9
Затрудняюсь ответить	1,2	2,4	-	1,2

Но если в 2000 г. оценка «местной» экономики была чуть выше, чем российской (больше хороших и средних оценок), то в настоящее время ситуация в стране видится более благоприятной, чем по месту жительства респондента.

Более оптимистичными стали и **оценки происшедших изменений в экономической сфере**: в 2000 г. преобладали негативные отзывы о переменах, в 2006 г. больше стало позитивных мнений: улучшение отметили 29,3% опрошенных, ухудшение - 18,3%.

Прогнозировать предстоящие изменения многие респонденты отказались, причем затруднившихся с ответом значительно больше в случае оценки более отдаленной перспективы (на пять лет):

Таблица 3  
(в % от числа респондентов, отметивших изменения)

	Оценка изменений экономической ситуации в России					
	происшедших за год		предполагаемых			
			за следующий год		в ближайшие 5 лет	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Ситуация стала (будет):						
лучше	25,6	29,3	29,3	18,3	21,9	21,9
как прежде	34,1	43,9	24,4	26,8	18,3	17,1
хуже	35,3	18,3	19,5	11,0	15,9	12,2
затрудняюсь ответить	4,9	8,5	26,8	43,9	43,9	48,8

В прогнозе на год снизилась доля ожидающих каких-либо изменений, за счет этого возрос удельный вес не

определившихся с ответом. При оценке пятилетней перспективы также выросла неопределенность, но только за счет снижения доли респондентов с пессимистическим настроением. Но от радно, что и прежде, и теперь при прогнозе на любой срок в числе лиц, предполагающих изменения, доминируют оптимистически настроенные. Каждый пятый ожидает положительных перемен, и только каждый восьмой-девятый считает, что наступит ухудшение.

Давая оценку экономической ситуации, каждый респондент исходил из собственных представлений. Думается, что многие из них не могли не учесть два таких немаловажных явления современности, негативно влияющих на морально-психологическое состояние общества и уровень жизни населения, как инфляция и безработица. Оценка респондентами ожидаемых изменений представлена в таблице 4.

Таблица 4  
(в % от числа опрошенных)

	Уровень цен		Число безработных	
	2000	2006	2000	2006
В течение года:				
значительно снизится	-	-	-	1,2
незначительно снизится	-	-	11,0	7,3
останется без изменений	2,4	7,3	28,0	19,5
незначительно возрастет	41,5	46,4	35,4	47,6
значительно возрастет	51,2	43,9	11,0	12,2
затрудняюсь ответить	4,9	2,4	14,6	12,2

Приведенные данные свидетельствуют о склонности части населения признать замедление инфляционных процессов. В сравнении с 2000 г. втрое выросла доля лиц, предполагающих неизменный уровень цен, и на 7,3 п. п. (с 51,2 до 43,9%) снизился удельный вес ожидающих значительного роста. А по вопросу безработицы, наоборот, общее мнение стало более пессимистичным: удельный вес респондентов, предполагающих рост напряженности на рынке труда, вырос с 46,4 до 59,8%.

Всякие **перемены имеют свою причину**. С чем же связано мнение участников опроса об изменении экономической ситуации в России? При ответе на этот вопрос предлагалось дать только один ответ. Таким образом, каждый из участников анкетирования указал главный, по его мнению, фактор. Чаще всего таковым является деятельность органов государственного управления и уровень жизни, причем во влиянии на фактические перемены роль этих факторов почти равна, а в предстоящих изменениях первый из них намного сильнее, почти каждый второй респондент склонен связывать экономические сдвиги с влиянием органов управления. И третьим фактором предстоящих перемен является сфера производства.

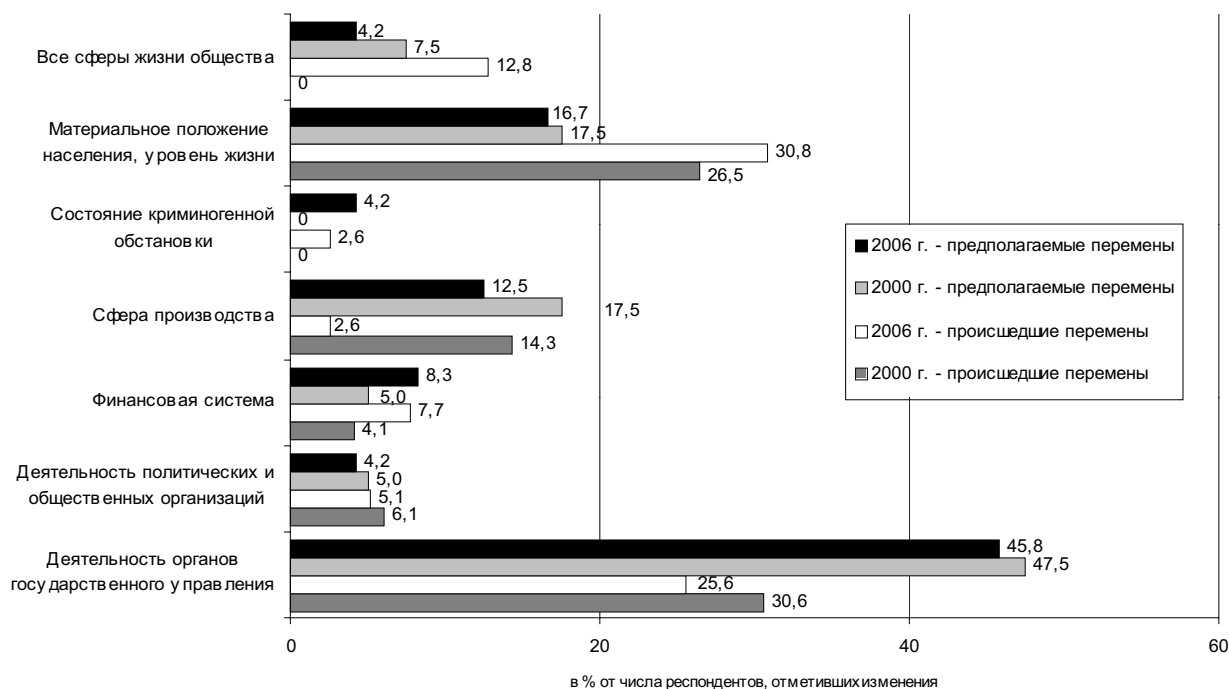


Рис. 3. Факторы произошедших и предполагаемых изменений экономической ситуации в России

Интересно, что финансовая система, политические и общественные организации, по мнению респондентов, не оказывают заметного влияния на экономическую ситуацию.

Хотя доля респондентов, связавших перемены (а они чаще были позитивными) с деятельностью властных структур, в 2006 г. по сравнению с 2000 г. снизилась на 5 п. п., в целом *экономическая политика Правительства* оценена более высоко, чем прежде: 4,9% опрошенных поставили ей оценку «хорошо», тогда как шесть лет назад такой оценки не было. Доля оценок «средне (посредственно)» увеличилась с 31,7 до 53,6%, а оценок «плохо» - снизилась с 54,9 до 36,6%, однако остается весомой.

Усиление позитивного настроя произошло не только в отношении общей экономической ситуации, но и *собственного материального положения*. Акценты в оп-

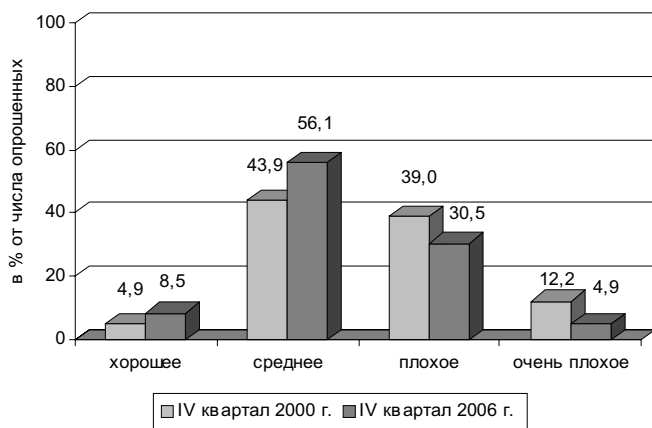


Рис. 4. Оценка респондентами собственного материального положения

ределении своего благосостояния сместились в сторону «хорошее» и «среднее», шесть лет назад их было менее половины (48,8%), теперь - почти две трети (64,6%):

Около половины (47,6%) опрошенных считают, что материальное положение за год не изменилось. При этом в пять раз выросла доля тех, кто отмечает улучшение, и вдвое снизился удельный вес ощутивших уменьшение достатка:

Таблица 5

(в % от числа респондентов, отметивших изменения)

	Оценка изменений материального положения семьи			
	происшедших за год		на следующий год	
	2000	2006	2000	2006
Положение стало (будет):				
лучше	6,1	31,7	11,0	11,0
как прежде	54,9	47,6	43,9	61,0
хуже	39,0	18,3	18,3	6,1
затрудняюсь ответить	-	2,4	26,8	21,9

Предсказать будущее всегда сложно, поэтому пятая часть опрошенных затрудняется высказать какие-либо соображения на этот счет. В рядах оптимистов, ждущих улучшения, численного пополнения не произошло, тогда как респондентов, ожидающих ухудшения, стало втрое меньше, чем в 2000 г. (6,1% против 18,3%).

Главным фактором изменения семейного благосостояния, и фактического, и предстоящего, от 10 до 21% респондентов считают экономическое положение региона и политику местной администрации.

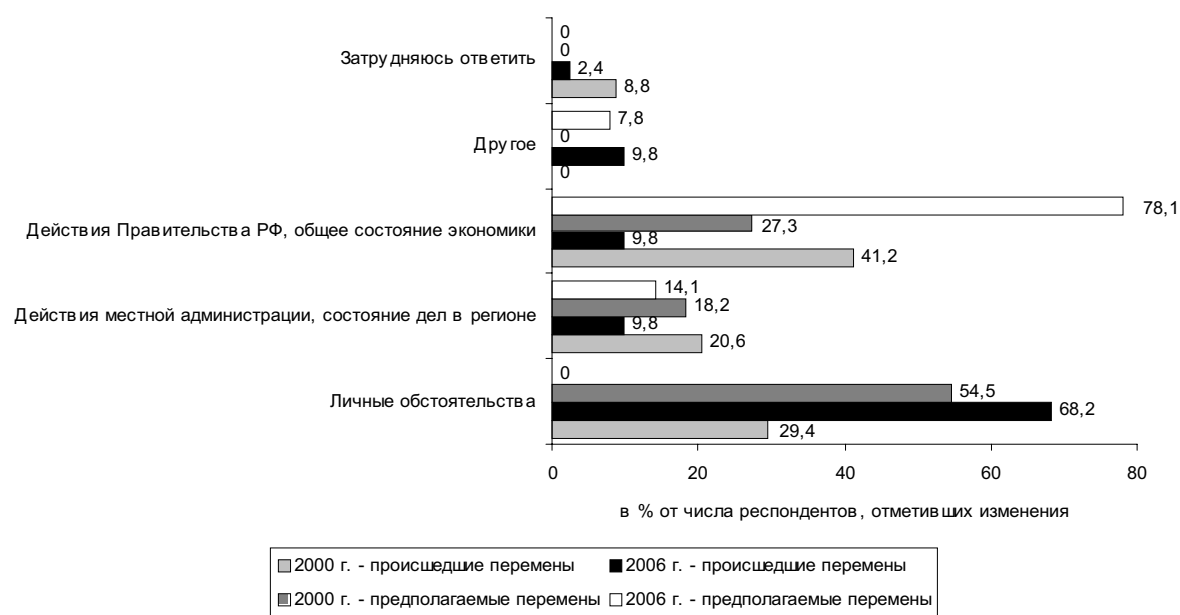


Рис. 5. Факторы происшедших и предполагаемых изменений материального положения семьи

В ходе анкетирования в конце 2006 г. происшедшие перемены материального положения семьи большинство респондентов объясняло личными обстоятельствами, в то же время каждый 10-й связывал их с экономическим положением региона и страны, с действиями региональных и общегосударственных властных структур. А предстоящие перемены почти исключительно будут зависеть от действий Правительства. Напомним, что из предложенных вариантов выбирался только один ответ, а позитивных ожиданий было вдвое больше, чем негативных.

Среди опрошенных в IV квартале 2006 г. **денежный доход** на одного члена домохозяйства в октябре составил 10795 рублей и колебался в пределах от 1 до 20 тыс. рублей.

У большей части (65,9%) опрошенных расходы примерно соответствуют доходам и не позволяют делать сбережений, каждый четвертый (25,6%) вынужден брать в долг или тратить сбережения и лишь 8,5% имеют свободные денежные средства (в 2000 г. - соответственно 60,5%, 29,6 и 8,7%).

Среди тех, в чьей семье имеются дети до 16 лет, значительно выше доля не сводящих «концы с концами» (36,8%) и ниже удельный вес имеющих возможность откладывать какую-то сумму денег (5,3%).

В случае получения большой суммы денег 24,4% респондентов, по их признанию, потратили бы ее полностью, а 70,7% - частично. Наверное, такое решение объясняется массой неотложных потребностей, которые за счет имеющихся доходов удовлетворить нелегко. Лишь 3,7% опрошенных заявили, что полностью сохранили бы эти деньги. Намерения, в сущности, характеризуют стиль поведения потребителя. В сравнении с 2000 г. они практически не изменились, хотя **экономические условия и для покупок, и для сбережений** стали более благоприятными, во всяком случае заметно снизилась доля респондентов, считающих условия совсем неблагоприятными:

Таблица 6

(в % от числа опрошенных)

	Оценка условий			
	для совершения крупных покупок		для сбережений	
	2000	2006	2000	2006
Очень благоприятные	-	6,1	-	-
Скорее, благоприятные	11,0	14,6	3,7	3,7
«Плюсов» и «минусов» одинаково	20,7	18,3	15,8	19,5
Скорее, неблагоприятные	26,8	26,8	35,4	30,5
Совсем неблагоприятные	35,4	20,8	36,6	26,8
Затрудняюсь ответить	6,1	13,4	8,5	19,5

В большей мере обстоятельства могут благоприятствовать покупкам, нежели откладыванию средств, лишь незначительная часть опрошенных (3,7%) считает ситуацию подходящей для накоплений. А каждый пятый видит и плюсы, и минусы.

Большая часть респондентов полагает, что весьма благоприятствует покупкам качество и возможность выбора товаров на прилавках, кто-то (9,3%) видит в этом подходящий способ вложения денег. Воздерживаться от приобретений в подавляющем большинстве случаев заставляют масштаб цен и уровень жизни, для большинства крупные покупки просто не по средствам (см. таблицу 7).

Уровень жизни чаще всего служит неблагоприятным фактором и для сбережений, порою дополнительным «тормозом» является сложившаяся экономическая ситуация (23,8% ответов). Эти же факторы могут выступать и в качестве благоприятствующих накоплениям, но для меньшей части респондентов.

Треть респондентов и прежде, и теперь полагает, что сбережениям способствуют условия предоставления ус-



Таблица 7

(в % от числа респондентов с соответствующим мнением)

	Факторы, повлиявшие на мнение об условиях							
	для крупных покупок				для сбережений			
	благоприятные условия		неблагоприятные условия		благоприятные условия		неблагоприятные условия	
	2000	2006	2000	2006	2000	2006	2000	2006
Цены на товары	4,5	3,1	38,2	42,6	х	х	х	х
Уровень жизни, материальное положение	22,7	12,5	57,4	57,4	26,7	31,6	57,1	69,8
Характеристики и ассортимент товаров (для сбережений - объем услуг и условия их предоставления)	63,6	62,5	1,5	-	33,3	36,8	-	1,6
Способ вложения денег	9,1	9,3	2,9	-	х	х	х	х
Общая экономическая ситуация	х	х	х	х	26,7	21,0	42,9	23,8
Другое	-	6,3	-	-	-	5,3	-	4,8
Затрудняюсь ответить	-	6,3	-	-	13,3	5,3	-	-

луг в данной сфере. Снижение процентных ставок по депозитам, явившееся следствием замедления инфляции, нельзя считать благоприятным моментом, однако развитие банковской системы, предложение большого спектра различных вкладов, несомненно, способствуют накоплению средств на личных счетах. Только в учреждениях Сбербанка России с 2000 по 2005 г. количество вкладов возросло на 19%, а остатки вкладов на душу населения - в 3,8 раза (с 1,9 до 7,2 тыс. рублей).

Но **вероятность накопления** какой-либо суммы в течение года в целом невелика, для половины опрошенных это маловероятно. Однако положительный сдвиг все же имеется, число считающих это маловероятным пополнилось за счет тех, кто прежде считал накопление невозможным (совсем невероятным).

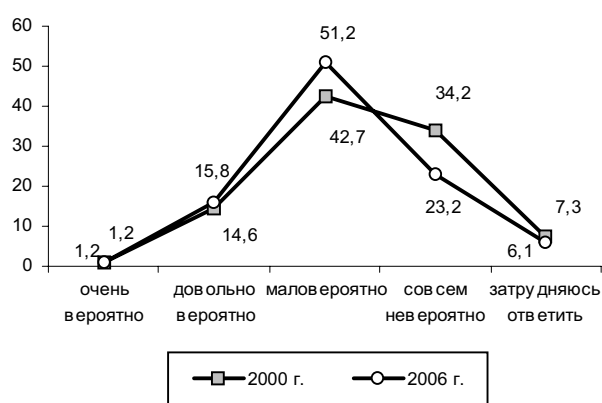


Рис. 6. Распределение респондентов по ответу на вопрос о вероятности накоплений в ближайшие 12 месяцев (в % от числа опрошенных)

Понятно, что чем выше благосостояние семьи, тем более благоприятны условия для формирования сбережений; только 1,2% опрошенных вполне уверены в воз-

можности накопления.

Из 12 видов сбережений каждому респонденту было предложено выбрать три наиболее привлекательных. Попробуем проанализировать, насколько изменились приоритеты респондентов по сравнению с 2000 г.

Таблица 8

(в % от числа опрошенных)

	2000	2006
Вклады в сберегательном банке	26,8	35,6
Вклады в коммерческом банке	4,9	8,5
Государственные ценные бумаги	2,4	9,8
Акции и другие ценные бумаги акционерных обществ, банков и т. д.	12,2	4,9
Полисы пенсионного фонда	2,4	-
Страховые полисы	2,4	-
Наличные деньги в рублях	15,9	36,6
Наличные деньги в валюте	69,5	21,9
Изделия из драгоценных металлов, антиквариат, картины	14,6	12,2
Недвижимость	74,4	63,4
Товары длительного пользования	34,1	35,4
Другое	1,2	-
Затрудняюсь ответить	1,2	4,9

Наиболее привлекательным видом сбережений остается вложение средств в недвижимость. Вложение в товары длительного пользования и во вклады Сбербанка пользуются равной популярностью. А коммерческие банки, несмотря на более выгодные для вкладчика условия, уступают. Вероятно, стабильность ценится выше предложенных процентов по вкладам. При хранении наличных денег ориентир сместился в сторону рубля.

Аналогично три варианта ответа нужно было выбрать

на вопрос о том, для каких целей граждане делают или стали бы делать *сбережения*. В первых рядах по значимости остаются накопления для покупки недвижимости, оплаты образования и лечения. На этот уровень вышли и сбережения в целях отдыха и путешествий.

Таблица 9  
(в % от числа опрошенных)

	2000	2006
Цели сбережений:		
получение дополнительного дохода в виде процентов, дивидендов, акций	14,6	19,5
покупка недвижимости (квартиры, дома, дачи, участка)	34,1	30,5
лечение	32,9	35,4
образование (в том числе детей)	39,0	34,1
отдых, отпуск, путешествия	23,2	30,5
организация, расширение собственного дела	4,9	7,3
«на старость»	23,2	15,9
чтобы оставить наследство	7,3	12,2
на всякий случай, на «черный день»	29,3	21,9
крупные покупки для дома (бытовая техника, электроника, мебель)	30,5	26,8
покупка автомобиля	8,5	11,0
строительство, ремонт	7,3	13,4
помощь родным и близким	8,5	19,5
особые случаи (свадьба, юбилей, похороны и т. д.)	14,6	2,4
другое	-	-
Не делаю (не стал бы делать) сбережений ни на какие цели	1,2	-
Затрудняюсь ответить	-	-

Интересно отметить возросшую роль сугубо рыночных стимулов сбережений: развитие собственного дела и получение дохода в виде процентов, дивидендов. Развитие рыночной экономики способствовало повышению значимости и таких мотивов сбережений, как покупка автомобиля, ремонт и строительство. Усилилась мотивация заботы о наследниках, родных и близких.

На этом фоне приятно отметить снижение роли таких негативных факторов, как накопления на старость, на «черный день». И даже в сбережениях ради особого случая, похоже, частично отпала надобность.

*Крупные покупки для дома* отчасти утратили свою мобилизующую роль в деле сбережений, однако для четверти респондентов служат хорошим стимулом откладывания средств. Один из вопросов анкеты - об отношении к серьезным покупкам - разделил респондентов на три группы:

- намеренных что-либо покупать;
- желающих приобрести, но не имеющих такой возможности;
- не испытывающих потребности в приобретении.

На основании намерений можно довольно точно предсказать развитие ситуации в ближайшем будущем. Соби-

рающихся приобрести какие-либо дорогостоящие товары длительного пользования значительно меньше (1-2% и только по товарам для строительства, ремонта - 9,8%), нежели тех, кто испытывает такую потребность, но не может ее удовлетворить. Причем невозможность покупки чаще всего обусловлена недостатком средств и лишь в отдельных случаях (1-4% ответов) - другими (нефинансовыми) причинами. Заметных изменений в сравнении с 2000 г. не произошло.

Жажда приобретения, не подкрепленная возможностью, наиболее всего (49-52% ответов) выражена в отношении самых дорогих, а поэтому и недоступных товаров: мебели, автомобиля, товаров для строительства и ремонта. А не испытывающих потребности их приобретения меньше, чем в отношении других товаров, - 41-48% против 54-90%.

Меньше всего желающих купить посудомоечные, швейные, вязальные машины, аудио- и видеоманитофоны, земельные участки, телевизоры (9-20%). Подавляющее большинство респондентов (81-90%) не чувствуют потребности в их покупке (уже имея данный товар либо, в силу особых потребительских свойств, не считая его необходимым).

Иначе складывается *ситуация с оплатой услуг*: выше, чем по товарам, доля намеренных сделать это в ближайшее время (от 3,7 до 8,5%). И соотношение между «хочу» и «не желаю» несколько иное. Желающих получить наиболее дорогие услуги из категории «необязательного пользования» заметно больше, чем желающих купить дорогостоящие товары (38-63% против 9-52%) и соответственно меньше не испытывающих такой потребности (33-57% против 42-90%).

Таблица 10

**Распределение респондентов по отношению к отдельным услугам в IV квартале 2006 г.**

	Собираюсь воспользоваться в ближайшее время	Хочу, но не могу		Не испытываю потребности
		из-за недостатка средств	по другим причинам	
Услуги в сфере: ремонта, строительства	6,1	50,0	-	43,9
отдыха, туризма	3,7	59,7	3,7	32,9
здравоохранения	8,5	45,1	3,7	42,7
образования	4,9	34,1	3,7	57,3

Максимальное количество респондентов (57,3%) не нуждается в услугах образования. А в сфере отдыха и туризма желающих почти вдвое больше, чем тех, кто не проявляет интереса к такому сервису. Каждый второй хотел бы, но не может позволить себе ремонт или строительство с помощью специалистов.

С целью более углубленного анализа мнения потребителей рассчитываются *частные и обобщающие индексы потребительских ожиданий*.

Каждый частный индекс определяется по относительным показателям распределения мнений респондентов на

Таблица 11

соответствующий вопрос анкеты с пятью содержательными вариантами ответов:

- определенно положительный ответ («очень хорошее», «намного улучшилось» и т. д.);
- скорее, положительный ответ («хорошее», «улучшилось» и т. д.);
- нейтральный ответ («среднее», «осталось на прежнем уровне»);
- скорее, отрицательный ответ («плохое», «ухудшилось» и т. д.);
- определенно отрицательный ответ («очень плохое», «намного ухудшилось»).

Частный индекс - это разница между процентом положительных и процентом отрицательных ответов на вопрос, с двойными весами «крайних» (определенно положительных и определенно отрицательных) и нулевым весом «нейтральных» ответов. Число респондентов, затруднившихся с ответом, в расчет не принимается.

Обобщающий индекс представляет собой среднюю арифметическую соответствующих частных индексов.

Значения частных и обобщающих индексов могут изменяться в пределах от -100 до +100. При равной доле положительных и отрицательных ответов индекс равен нулю. Отрицательное значение индекса означает преобладание негативных оценок в обществе. При положительном значении доминирует позитивное мнение.

Частные индексы рассчитаны в соответствии с методикой Европейской комиссии, применяемой во многих странах для гармонизированного обследования потребителей. Все они свидетельствуют о растущем позитивном настрое в нашем обществе. Исключение составляет лишь безработица; здесь радужных надежд на перемены к лучшему, уменьшению числа безработных нет. По многим показателям хоть и сохранился отрицательный результат, его значение стало меньше. А в оценке происшедших изменений экономической ситуации в России фактических и ожидаемых изменений личного материального положения знак «минус» поменялся на «плюс» (см. таблицу 11).

Что же касается обобщающих индексов, то положительное значение имеет только один - **индекс экономических ожиданий**, его значение несколько выросло. Ожидания всегда более позитивны, чем оценка текущей ситуации (см. рис. 7).

По другим показателям также заметны положительные изменения. **Индекс уверенности потребителя** в 2000 г. составил -14,8, в других регионах России колебался в пределах от +11 в Ханты-Мансийском автономном округе до -46 в Хабаровском крае. В 2006 г. по Иркутской области он приблизился к нулевой отметке, что говорит о практически равной доле положительных и отрицательных ответов. В целом потребительские настроения стали более позитивными по сравнению с 2000 г.

Индекс уверенности потребителя рассчитывается по методологии Европейской комиссии и включает в себя следующие частные индексы:

- индекс происшедших изменений экономической ситуации в стране;

	2000	2006
<b>Оценка общей экономической ситуации</b>		
Индекс текущего состояния экономики России	-44,6	-12,8
Индекс текущего экономического положения территории	-32,4	-19,5
Индекс происшедших изменений экономической ситуации в России	-7,3	5,6
Индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в России на краткосрочную перспективу	1,9	4,9
Индекс ожидаемого изменения цен	-72,0	-67,1
Индекс ожидаемого изменения числа безработных	-23,2	-31,2
<b>Оценка личного материального положения</b>		
Индекс текущего личного материального положения	-29,3	-15,9
Индекс происшедших изменений личного материального положения	-21,3	4,9
Индекс ожидаемых изменений личного материального положения	-4,1	2,5
<b>Оценка конъюнктуры рынка товаров и рынка сбережений</b>		
Индекс благоприятности условий для крупных покупок	-43,3	-20,8
Индекс благоприятности условий для формирования сбережений	-51,5	-40,2

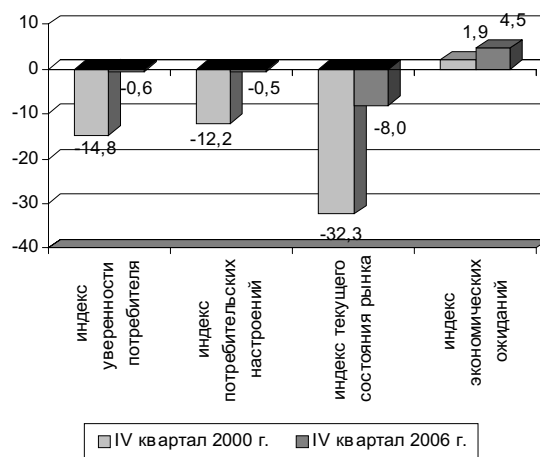


Рис. 7. Обобщающие индексы

- индекс ожидаемых изменений экономической ситуации в стране на краткосрочную перспективу;
- индекс происшедших изменений личного материального положения;
- индекс ожидаемых изменений личного материального положения;
- индекс благоприятности условий для крупных покупок.

Три других обобщающих индекса рассчитаны по методике Института социальных исследований Университета штата Мичиган (США). В соответствии с ней основным обобщающим показателем является **индекс потребительских настроений**. По составу входящих частных индексов он почти дублирует приведенный выше индекс уверенности потребителя, имеется единственное разли-

чие: вместо оценки происшедших изменений экономической ситуации в стране используется ее долгосрочный прогноз. В связи с этим значения данных показателей очень близки.

**Индекс текущего состояния рынка** учитывает происшедшие изменения личного материального положения и благоприятность условий для крупных покупок.

**Индекс экономических ожиданий** включает ожидаемые изменения личного материального положения, экономической ситуации в России на краткосрочную и долгосрочную перспективу.

\*       \*

\*

Таким образом, данные обследования показывают несомненные положительные изменения, заметный пози-

тивный сдвиг в общественном настроении. Однако материальное положение многих жителей Иркутской области не позволяет им приобретать дорогостоящие товары и услуги, обеспечивающие комфортные условия и духовный рост личности. На благосостояние граждан оказывает влияние множество факторов (общая экономическая ситуация, политика Правительства и других властных структур; собственные усилия, уровень образования и состояние здоровья). Немаловажно желание каждого увеличить свой достаток, что, как правило, сопровождается активной жизненной позицией, стремлением совершенствоваться, пополнять багаж знаний и опыта на собственное благо и для пользы общества. Только при этом условии жизнь станет и в материальном, и в духовном смысле лучше, ярче, интереснее.

## МНОГОАСПЕКТНАЯ КЛАССИФИКАЦИЯ РОССИЙСКИХ МОЛОДЕЖНЫХ СЕМЕЙ\*

**О.А. Белоусов,**  
**В.М. Жеребин,** *д-р экон. наук,*  
*Институт социально-экономических проблем*  
*населения РАН*

Проведенные в стране социально-экономические преобразования сопровождались определенными изменениями в характере ряда существующих социальных институтов, одним из которых является семья. Не составляет исключения в этом смысле и молодежная семья, также находящаяся в настоящее время в стадии адаптации к новым социально-экономическим условиям. Происшедшее при этом расслоение молодежных семей, к тому же сопровождавшееся в течение нескольких лет снижением жизненного уровня большинства из них, ставит перед обществом весьма серьезные проблемы. В связи с ухудшившейся в последние годы общей демографической ситуацией эти проблемы приобретают особенно острый характер.

Целью настоящей статьи является комплексный анализ и типологизация различных молодежных семей для получения общей и реальной картины их социально-экономического положения и оценки имеющегося потенциала развития.

Эмпирической базой для обоснования типологии молодежных семей послужили материалы социологического обследования «Ресурсный потенциал молодежной семьи Тверской области», проведенного под руко-

водством авторов статьи в 2006 г. Изучение демографических и ресурсных характеристик молодежных семей проводилось в 42 муниципальных образованиях Тверской области, самым крупным из которых был г. Тверь, поглощающий 29% областного населения. Остальные территории представляли собой крупные промышленные и сельскохозяйственные районы Тверского региона. Анкетный опрос охватил 1504 молодежные семьи, участвующие в двух областных целевых программах<sup>1</sup>, реализующихся при непосредственном участии областного Комитета по делам молодежи Тверской области.

Под *молодежной семьей* подразумевается семья, основанная на браке (в том числе гражданском), в которой возраст обоих супругов не превышает 30 лет, а также семья, состоящая из одного из родителей в возрасте до 30 лет и несовершеннолетнего ребенка (детей). Принимая во внимание тот факт, что в Российской Федерации насчитывается порядка 6,5 млн. молодежных семей, в составе которых около 20 млн. россиян [1, с. 201], проблематика ресурсной обеспеченности и социальной поддержки различных типов молодежных семейных пар должна рассматриваться как весьма актуальная.

\* На примере семей Тверской области. Исследование проводилось при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект «Экономика и ресурсный потенциал стадий жизненного цикла семьи современной России», № 05-02-02175а.

<sup>1</sup> Закон Тверской области от 14 апреля 2005 г. № 65-30 об областной целевой программе «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области на 2005 год»; Закон Тверской области от 4 мая 2006 г. № 48-30 об областной целевой программе «Ипотечное жилищное кредитование в Тверской области на 2006-2008 годы»; Постановление Правительства РФ от 28.08.2002 № 638 о подпрограмме «Обеспечение жильем молодых семей», входящей в состав Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 гг.

## Демографическая типология молодежных семей

Построение демографической типологии семей предполагает их распределение прежде всего в зависимости от существенных особенностей их социально-демографического состава и функций [2, с. 41].

Демографический тип молодежной семьи характеризуется результатами репродуктивного поведения семьи (наличием, числом и возрастом детей). Кроме того, он оценивается в соответствии со следующими основными разрезами классификационного деления: размером семьи, сложностью состава семьи, возрастом супругов, стажем семейной жизни.

**Классификация молодежных семей по составу семьи.** Классифицируя молодежные семьи по их составу, прежде всего необходимо иметь в виду наличие в них семейного ядра, то есть супружеской пары с детьми (без детей) или одного из родителей с несовершеннолетним ребенком (детьми). Число таких семейных ядер может колебаться от одного до трех и более. Распределение тверских молодежных семей по количеству семейных ядер выглядит следующим образом (см. таблицу 1).

Таблица 1

### Распределение молодежных семей по сложности состава

№	Тип молодежной семьи	В целом по выборке, в %
<i>Одноядерная молодежная семья (нуклеарная)</i>		
1	Молодежная супружеская пара	19,6
2	Молодежная супружеская пара с детьми	48,7
3	Мужчина или женщина с ребенком (детьми)	6,7
	Итого	75,0
<i>Двухядерная молодежная семья (расширенная)</i>		
4	Молодежная супружеская пара с родителями супругов	14,35
5	Молодежная супружеская пара с родителями супругов и другими родственниками	2,7
6	Молодежная супружеская пара с детьми, родителями супругов и другими родственниками	0,3
7	Мужчина или женщина с ребенком (детьми) и родителями	4,7
8	Мужчина или женщина с ребенком (детьми), родителями и другими родственниками	2,9
	Итого	24,95
<i>Трехядерная молодежная семья (большая)</i>		
9	Молодежная супружеская пара с одним (обоими) родителями супругов и братом или сестрой, состоящими в браке	0,04
10	Мужчина или женщина с ребенком (детьми) и с одним (обоими) родителями супругов и братом или сестрой, состоящими в браке	0,01
	Итого	0,05

Проведенное социологическое исследование показало, что при данном делении наиболее распространенными являются три вида семей: а) молодежная супружеская пара с ребенком (детьми) - 48,7%, б) двухядерная мо-

лодежная семья (расширенная), то есть молодежная супружеская пара с детьми или без детей, живущая с родителями одного из супругов, - 24,95% и в) молодежные супружеские пары без детей - 19,6% от всей выборки.

Одноядерная (или нуклеарная) молодежная семья представляет собой обособленную от родителей и других родственников супружескую пару с детьми или без детей. В данном случае мы говорим о полном (идеальном) семейном ядре, но в настоящее время все чаще встречается такая его разновидность, как неполное семейное ядро, то есть молодежная семья, состоящая из одиноких матерей или отцов с детьми (в нашем обследовании таковыми являлись 6,7% опрошенных молодежных семей).

Уход молодежных семейных пар из родительского дома является закономерным явлением, имеющим в своей основе определенные особенности.

Во-первых, главным мотивом обособления молодых супругов от родительской семьи является желание создать свою собственную семью и домохозяйство и обрести самостоятельность в устройстве своей жизни. Как следует из материалов обследования, почти 70% респондентов на просьбу продолжить суждение «семья для вас - это...» ответило, что «семья - это основной смысл их жизни». Однако попытка как можно раньше опробовать себя в самостоятельной семейной жизни, с одной стороны, создает наилучшие условия для самовыражения, проявления личностных качеств каждого из супругов, но с другой - в такого рода молодежных семьях слабо работает механизм защиты от внутрисемейных конфликтов и внешних трудностей, что может быстро разрушить брак.

Во-вторых, молодежная пара на первых этапах существования в большинстве случаев во многом зависит от родителей (расширенной семьи) материально, да и эмоционально. Опрос показал, что 64% молодежных семейных пар регулярно получают материальную и иную помощь от своих родителей. В частности, свыше 55% одноядерных молодежных семей как с детьми, так и без детей сталкиваются с жилищной проблемой: среди них 30% проживают в общежитии, 70% - снимают квартиру или комнату. Анализ полученной информации позволил сделать вывод о том, что 45% молодежных семей, имеющих собственную жилплощадь, смогли ее приобрести в результате существенной материальной помощи родителей, родственников. Данный факт отметили около 50% респондентов.

Еще одной важной характеристикой нуклеарных молодежных семей является число ее членов. Среднее число членов полной одноядерной молодежной семьи составляет 2,97 человека, число детей - 1, число же членов неполной семьи равняется 2,4 человека, а число детей - 1,35.

Результаты обработки анкет молодежных семей позволили рассчитать возраст вступления молодежи в первый брак: у мужчин он составил 21,2 года, у женщин - 20,1 года. Полученные данные свидетельствуют о более ранних браках в среде молодежи по сравнению с брачным поведением населения Тверской области в целом, что согласуется с данными Л. Богдановой и А. Щукиной [3, с. 99].

Из данных таблицы 1 следует, что двухядерная (расширенная) молодежная семья, кроме членов семейного ядра, включает в себя еще и одного (обоих) родителей одного из супругов, а также и других родственников. В свою очередь двухядерные молодежные семьи, как и одноядерные, подразделяются на полные и неполные. Молодежная пара с детьми или без них, проживающая хотя бы с одним из родственников, считается полной двухядерной (расширенной) семьей. Двухядерные (расширенные) неполные семьи образуют одинокая мать или отец, проживающие не только с детьми, но также и хотя бы с одним родителем и (или) родственником. По данным обследования, число двухядерных семей составило 24,95%, среди которых двухядерных неполных - 2,9%. В такого рода семьях часто имеют место издержки воспитания детей, что, как правило, является следствием наличия острых материальных проблем. В полной двухядерной (расширенной) семье, по сравнению с одноядерной, лучше устроен семейный быт. Молодежная супружеская пара обладает большим свободным временем, каждый член семьи обычно имеет четко определенные обязанности. Однако желание обретения самостоятельности молодых супругов или же конфликтные отношения с родителями ставят на передний план вопрос о выходе из расширенной семьи.

Трехядерная (большая) молодежная семья (см. таблицу 1) представляет собой семью, состоящую из трех и более супружеских пар. В классическом понимании это родительская пара, имеющая несколько детей со своими семьями, которые проживают совместно. Такой тип семей крайне редок и преимущественно встречается в сельских районах. В частности, при обследовании в Тверском регионе таких семей оказалось всего 0,05%. Практическое отсутствие подобных семей свидетельствует об их нежизнеспособности и невозможности нормального функционирования в современных условиях.

**Классификация молодежных семей по степени оформленности брака.** По материалам опроса, среди молодежных семей наблюдается тенденция к снижению нормы брачности и распространению незарегистрируемых браков. Так, ответы респондентов показали, что более 1/4 супругов живут совместно, официально не регистрируя свои отношения (см. таблицу 2). Неофициальная семья пользуется все большим успехом у молодежи. По представлениям тверской молодежи, наиболее подходящей формой семьи по-прежнему остается официальный брак - 62,8%, однако для 27,2% респондентов наиболее приемлемым является гражданский брак. Также набирает популярность (10% опрошенных) форма брачного союза, основанная на брачном договоре, пришедшем в Россию в составе Семейного кодекса в 1996 г. Судя по материалам опроса, выбор формы брачного союза коррелирует с такими признаками, как стаж совместного проживания, возраст супругов, жилищные условия, наличие детей. Так, чем больше стаж совместного проживания и чем старше супруги, тем сильнее желание молодой пары официально закрепить свои отношения. Появление детей оказывает стимулирующее

воздействие на приобретение молодежной семьей официального статуса. Совместное проживание молодой пары с родителями одного из супругов содействует укреплению официальных браков, скорее всего, лишь в представлении старшего поколения в соответствии с их традиционными установками.

Таблица 2

#### Официальная оформленность и состояние супружеских отношений

№	Типы молодежных семей	В целом по выборке, в %
1	Молодежные семьи, состоящие в официально зарегистрированном браке	60,38
2	Молодежные семьи, состоящие в гражданском браке	25,33
3	Молодежные семьи, живущие порознь, но не разведенные*	4,57
4	Разведенные молодежные семьи (мать или отец с детьми)	8,47
5	Вдовье молодежные семьи (вдова или вдовец с детьми)	1,05
6	Мать-одиночка	0,20

\* Длительное отсутствие одного из супругов.

**Классификация молодежных семей по стажу совместной жизни.** Еще одним основополагающим признаком, характеризующим прежде всего демографическую линию развития молодежной семьи, является ее стаж (см. таблицу 3). Под *стажем (возрастом) семьи* понимается непосредственно продолжительность брака (в том числе гражданского) молодежной супружеской пары. Стаж, однако, представляет собой не только демографическую, но и социальную характеристику, поскольку с возрастом тесно связаны все события в жизни человека, и от него зависит вероятность любого демографического события в семье [2, с. 41].

Таблица 3

#### Продолжительность брака супружеской пары

№	Типы молодежных семей	В целом по выборке, в %
1	Супружеская пара со стажем совместной жизни менее 1 года	18,5
2	Супружеская пара со стажем совместной жизни от 1 года до 3 лет	24,3
3	Супружеская пара со стажем совместной жизни от 3 до 5 лет	18,6
4	Супружеская пара со стажем совместной жизни более 5 лет	28,8
5	Молодежные семьи, не имеющие семейного стажа*	9,7

\* К указанному типу были отнесены неполные молодежные семьи, в которых мужчина или женщина с детьми либо не были в браке, либо на момент опроса состояли в разводе.

Супружеская пара со стажем совместной жизни менее одного года (таблица 3, группа 1) обычно представляет собой союз юношей и девушек в возрасте от 18 до

22 лет, отделившихся от родительской семьи и живущих самостоятельно. Типичным для такой семьи является состояние своего рода эйфории. Наличие многих планов и надежд, отсутствие детей способствуют относительно быстрому приобретению профессии и позволяют довольно легко совместно преодолевать первые семейные трудности.

Расчетным путем были установлены следующие типичные репродукционные периоды, связанные с изменением состава молодежной семьи: примерно 41% первых рождений приходилось на два-четыре года существования молодежной семьи, а 25,6% - на последующие два-три года. Таким образом, супружеская пара со стажем совместной жизни от одного года до трех лет вступает в это время в стадию ожидания ребенка и последующего его рождения. Как правило, на данном этапе имеет место, с одной стороны, сплочение супругов, возврат к начальной стадии ухаживания, а с другой - возникают некоторые трения, поскольку появление первого ребенка экономически ослабляет семью, уменьшается совокупный семейный доход. Чаще всего мать уходит с работы, социальные выплаты оказываются меньше ее заработной платы, а родившийся ребенок создает все новые потребности.

Супружеская пара со стажем совместной жизни от трех до пяти лет находится в наиболее ответственном периоде жизни. Именно этот период характеризуется увеличением временных затрат на домашний труд, значительным сокращением возможности различного рода развлечений в силу возросшей иждивенческой нагрузки и, как следствие этого, появляются однообразие, стереотипность во взаимоотношениях супругов, разгораются конфликты, и именно в этом периоде развод становится наиболее популярным вариантом решения всех семейных проблем.

В обычном случае, на протяжении всего жизненного цикла супружеская пара стремится к достижению максимально устойчивого экономического положения и поддержанию морально-психологического благополучия. В большинстве своем молодежные супружеские пары со стажем совместной жизни более пяти лет и являются таковыми. Данный факт подтверждается материалами проведенного обследования: 75% молодежных семей со стажем совместной жизни более пяти лет указали, что считают свой брак удачным, и 80% - что у них даже не появляются мысли о разводе.

#### **Классификация молодежных семей по числу детей.**

Важный критерий установления демографического типа семьи - число детей у супругов. Термин «дети» обозначает как положение человека по отношению к родителям, то есть характеристику его семейного состояния, так и принадлежность к возрастной категории людей, не достигших зрелости. Количественные оценки этих категорий часто не совпадают. Однако в данной демографической классификации под *числом детей в семье* целесообразно понимать число членов семьи (независимо от их возраста), не состоящих в браке и имеющих в данной семье мать и (или) отца.

Классифицируя тверские молодежные семьи по числу детей, можно предложить деление семей на пять групп: бездетные молодежные семьи - 29,9%, осознанно бездетные - 1,6, однодетные - 48,5, малодетные - 17,7 и многодетные (трое и более детей) - 2,3%. Исследование показало, что нормой для молодежной семьи становится однодетность или даже бездетность. Самая высокая доля бездетных и однодетных семей приходится на группы молодых пар до 18 лет и от 19 лет до 21 года. Молодежные многодетные семьи встречаются в возрастном диапазоне от 26 до 29 лет. Названные особенности молодежных семей связаны прежде всего с необходимостью в эти периоды профессионального роста членов молодежной семьи и событийной насыщенностью жизненного пути каждого из них. Так, например, в возрасте до 22 лет к наиболее важным жизненным событиям относится наращивание базового человеческого капитала, а именно окончание школы, получение высшего или специального среднего образования и соответственно овладение какой-либо профессией. В дальнейшем (с 22 лет) ситуацию с трудовым потенциалом и иждивенческой нагрузкой в семье полностью определяют события демографического характера. Так, само вступление в брак создает принципиальную возможность работы только одного из супругов. Появление первого, второго, третьего и последующих детей меняет значение иждивенческой нагрузки, снижает душевой доход семьи, заставляет трудоспособных членов семьи интенсифицировать свой труд.

Таким образом, демографическая ситуация в Тверской области, насколько об этом можно судить по молодежным семьям, характеризуется катастрофическим падением рождаемости и соответственно низким коэффициентом фертильности (коэффициент суммарной рождаемости), который, по расчетам, составляет 0,97. Коэффициент фертильности, определяемый как среднее число рождений в расчете на одну женщину детородного возраста, в условиях низкой смертности для простого замещения поколений должен быть не ниже 2,15. В этом отношении Тверская область находится в наихудшем положении среди регионов Центрального федерального округа.

В то же время репродуктивная функция в тверских молодежных семьях реализуется в явно редуцированном виде, число рожденных детей оказывается значительно меньше желаемого. Так, согласно выявленным репродуктивным установкам молодежных семей (см. таблицу 4) среди молодых супругов как полных (50%), так и неполных (7%) семей наиболее предпочтительной является двухдетная модель семьи. Однако вызывает некоторое опасение формирование ориентации некоторых молодых супругов на бездетность (2,16%). Такая позиция у женщин связана с угрозой потери места работы в случае рождения ребенка и последующими проблемами достойного трудоустройства и соответственно обеспечения достойного уровня жизни. У мужчин такого рода взгляды обусловлены, в первую очередь, значительным увеличением иждивенческой нагрузки в семье и отсутствием со-

ответствующих социальных льгот для мало- и средне-детных семей<sup>2</sup>.

Таблица 4

**Распределение мнений представителей опрошенных  
молодежных пар о планах рождения детей в  
зависимости от полноты состава семьи**

Ориентация на рождения детей в будущем	Полнота состава семьи, в %		Всего, в %
	полные	неполные*	
1	23,58	4,57	28,16
2	50,33	6,98	57,31
3	9,63	1,66	11,30
4 и более	0,83	0,25	1,08
Ни одного	1,33	0,83	2,16
Общий итог	85,71	14,29	100

\* В данную группу включены молодежные семьи, в которых наблюдается длительное отсутствие одного из супругов.

Таким образом, проведенное обследование однозначно показывает, что для достижения стабильного экономического положения и устойчивого психологического равновесия молодые супружеские пары используют жизненную стратегию, доминирующим принципом которой является ограничение числа детей в семье.

**Классификация молодежных семей по возрасту супругов.** Дополнительное представление о ситуации в молодежных семьях дает учет возраста молодых супругов. В целом, судя по авторской выборке, наиболее значительная часть семейных молодых людей находится в относительно зрелом возрасте (см. таблицу 5, группа 4).

Таблица 5

**Возраст супругов молодежных семей**

№	Типы молодежных семей	В целом по выборке, в %
1	Отроческая семья (возраст супругов до 18 лет)	5,8
2	Юная семья (возраст супругов от 19 лет до 21 года)	13,1
3	Молодая семья (возраст супругов от 22 до 25 лет)	31,2
4	Зрелая семья (возраст супругов от 26 до 29 лет)	49,8

В разные возрастные периоды молодые супруги имеют различные жизненные ориентации. Так, типичным примером представителей отроческой семьи (см. таблицу 5, группа 1) являются студенты или молодые специалисты, живущие в общежитии. На этом жизненном этапе для молодых супругов наибольшую важность имеет удовлетворение насущных потребностей: в питании (указало 97% представителей 1-й группы), одежде (77%), а также в спорттоварах (36%). Не выпадают из внимания и развлечения

Юная семья в данном случае - это преимущественно супруги без детей (2/3 представителей 2-й группы). На первое место выдвигается проблема аренды жилья и ее последующей покупки, а при отсутствии достаточных средств предпочтение отдается варианту совместного проживания с родителями (41%). Наибольший интерес вызывают мебель и бытовая электротехника, облегчающая домашний труд. Супругов привлекают развлечения, которые можно посещать вдвоем, товары для путешествий и отдыха, аудио- и видеотехника, книги. Молодая семья - это главным образом молодые супруги с детьми (62% представителей 3-й группы). Основные интересы сосредоточены вокруг детей и детских товаров, это - детская одежда, питание, игрушки, а также медицинские услуги и лекарства (70%). Такие семьи являются наиболее вероятными покупателями автомобилей (40%). При этом на данном этапе семья обычно имеет наименьший среднедушевой доход и наибольшую иждивенческую нагрузку (молодая мать в основном или полностью посвящает себя уходу за детьми). Зрелая семья - это сравнительно молодые супруги, имеющие чаще одного (62%) либо двух (34%) детей, старшему из которых больше шести лет. У супругов отмечаются: значительно больший среднедушевой доход по сравнению с предыдущими периодами жизни и наиболее широкие потребительские запросы. Происходит завершение оформления «семейного очага». Характерны покупки товаров длительного пользования: мебели, компьютеров, холодильников, дорогостоящей техники (44%) и др. [5].

**Классификация молодежных семей по их размеру.**

Данные проведенного обследования свидетельствуют о том, что средняя величина молодежной семьи (число членов всех опрошенных молодежных семей, соотнесенное с числом семей) составляет 3,26, что прослеживается по таблице 6. Причем некоторое завышение при определении значения данного показателя происходит от того, что порядка 25% молодежных семей проживают со своими родителями и близкими родственниками, что и ведет к увеличению средней величины молодежной семьи. Средний размер молодежных семей, живущих самостоятельно (без родителей), составляет 2,9. Как отмечают А. Волков и Е. Сороко [2, с. 50], семьи такого типа есть результат процесса нуклеаризации семьи. Изменения в образе и условиях жизни современной российской семьи сфор-

Таблица 6

**Средний размер молодежной семьи**

№	Типы молодежных семей	В целом по выборке, в %
1	Диада (2 члена семьи)	37,2
2	Триада (3 члена семьи)	44,5
3	Тетрада (4 члена семьи)	16,5
4	Пентада «+» (5 и более человек)	1,8

<sup>2</sup> Согласно Указу Президента РФ от 5 мая 1992 г. № 431 «О мерах по социальной поддержке многодетных семей» (с изменениями от 25 февраля 2003 г.), многодетные семьи пользуются определенным перечнем льгот.



мировали в общественном сознании представление о предпочтительности не только малодетной, но и простой нуклеарной семьи, состоящей только из родителей и их детей.

### Социально-экономическая типология молодежных семей

Отдельного исследования потребовали вопросы построения типологии молодежных семей с дифференциацией по уровню их материального благосостояния, с учетом значений показателей потребительского поведения и обеспеченности экономическими и другими ресурсами.

Основными показателями, позволяющими оценить экономическое благосостояние супружеской пары, в первую очередь считались размеры заработков молодежной семьи вместе с другими ее доходами. В качестве важной, хотя и косвенной экономической характеристики семьи, принималось соотношение ее работающих и неработающих членов или иждивенческая нагрузка (которая может также рассматриваться и как часть демографической характеристики, и как один из показателей трудового потенциала семьи).

По уровню материального благосостояния молодежные семьи можно подразделить на следующие типы: «социальное дно», «околобедные», среднеобеспеченные, обеспеченные и состоятельные (классификация по душевому доходу приведена в таблице 7).

Таблица 7

#### Классификация молодежных семей по душевому доходу (в месяц; тыс. рублей)

Основные доходные группы молодежных семей	Тип молодежной семьи	Интервалы (границы) душевых доходов, тыс. рублей	В целом по выборке, в %
I группа малообеспеченные семьи (величина дохода - 1-1,5 прожиточного минимума*)	«социальное дно»	до 2719,0	43,7
	«околобедные»	2719,1 - 4000,0	31,0
II группа среднеобеспеченные семьи (верхняя граница - 2,5 ПМ)	среднедоходные	4000,1 - 7000,0	17,3
III группа высокообеспеченные семьи (свыше 2,5 ПМ)	обеспеченные	7000,1 - 15000,0	8,3
	состоятельные	свыше 15000,0	0,1

\* ФЗ от 24.10.1997 № 134 «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и закон Тверской области от 26.04.2001 № 145-ОЗ-2 «О потребительской корзине населения Тверской области». Администрацией Тверской области установлен на уровне IV квартала 2005 г. прожиточный минимум в размере 2719,68 рубля.

Общее материальное положение таких молодежных семей, как «социальное дно», характеризуется прежде всего низким денежным душевым доходом. Эту доходную группу составили малообеспеченные молодежные семьи со среднедушевым доходом ниже или равным прожиточному минимуму. В целом по выборке таких семей оказалось 43,7%. Этот тип молодежных семей характеризуется также низким уровнем текущего потребления. Основными статьями расходов являются оплата жилищно-коммунальных услуг и продукты питания. Это подтверждает самооценка, данная респондентами в ответ на вопрос об экономическом положении их семьи, - 52% из данной группы согласилось с высказываниями: «отказались почти от всего, все средства уходят на еду» и «бедствуем и недоедаем». У семей «социального дна» практически отсутствуют расходы на товары длительного пользования (76%) и имеет место экономия денежных средств даже на лекарствах (46%). Неудивительно, что оценки состояния здоровья в таких молодежных семьях не самые высокие: 25% респондентов утверждают, что они и члены их семей не имеют возможности поддерживать состояние здоровья на уровне, необходимом для нормального физического функционирования организма; 10% отмечают, что здоровье детей и психологическая адаптация членов их семьи по сравнению с прошлым годом ухудшились; 11% указали, что физические возможности и состояние здоровья членов их семьи находятся в полном упадке. По данным проведенного обследования можно видеть, что при сопоставлении доходной и расходной частей бюджета молодежных семей «социального дна» обнаруживается существенный дефицит дохода. Так, среднестатистический доход такой семьи равен 1762 рублям, а среднестатистический дефицит по малоэластичным денежным расходам составляет 35%. В качестве основного средства компенсации дефицита доходов в таких семьях широко используются разного рода трансферты (денежные, продуктовые, трудовые, долговые) со стороны родителей молодых супругов и родственников. Действительно, как показывают результаты проведенного исследования, родители каждой второй молодежной семьи помогают ей материально.

Преобладающей формой наличествующего социального капитала в малообеспеченных семьях являются «связи-оковы»<sup>3</sup>. Результатом нехватки денежных средств часто является крушение «связей-мостов», в частности отказ от встреч с друзьями, знакомыми, единомышленниками. Логическим следствием этого можно считать и отсутствие «связей-звеньев», определяющих статус и социальное благополучие супругов. Из этого следует и низкая оценка своего общественного статуса: 41% представителей такого рода молодежных семей отнесли себя к низшему слою, 19% - к низшей части среднего слоя. Вполне объяснимым является и низкий уровень использования такого современного информационного средства для коммуникации, обучения и отдыха, как Интернет - 82% опрошен-

<sup>3</sup> Терминология социальных сетей: «связи-оковы» - отношения внутри семьи и в этнических группах; «связи-мосты» - отношения с друзьями, знакомыми, коллегами по работе; «связи-звенья» - отношения между различными социальными слоями.

ных вообще им не пользуются. Преобладает тенденция использования традиционных источников информации - газет и журналов (65%), а также получение информации от знакомых, приятелей (52%).

Из обследованных малоимущих молодежных семей 13,1% приходится на долю семей с работниками и отсутствием семейных иждивенцев, а 86,9% составляют семьи без работников, то есть с иждивенцами, как детьми, так и взрослыми. Нужно отметить, что среди семей «социального дна» велика доля взрослого иждивения (34%), связанного с отсутствием подходящей работы и отпусками по уходу за ребенком. Средняя величина малообеспеченной молодежной семьи - три человека, причем 1/5 семей представляют собой социально неблагополучные семьи, как правило, неполные с несовершеннолетними детьми. Коэффициент экономической нагрузки на работающего члена семьи среди «бедных» семей - один из самых высоких и составляет 2,2.

Еще одной специфической чертой данного типа семей следует считать особенности использования временных ресурсов. На воспитание детей как женщины, так и мужчины затрачивают значительное время - более 4-х часов в день (76,5%). Отмечается высокий уровень свободного от работы времяпрепровождения в кругу семьи - 48%, хотя 27% респондентов рассматриваемого типа семей подчеркивают, что даже в так называемое свободное время они заняты трудом.

Выделение подтипа «околобедных» молодежных семей (в целом по выборке - 31%) в группе малообеспеченных обусловлено прежде всего их отличной от прочих структурой потребления, а также более высокой самооценкой обеспеченности различными видами ресурсов. Остальные характеристики в целом схожи с другими группами данного типа семей. Типичные данные характеристики «околобедных» молодежных семей представлены в таблице 8. «Околобедные» семьи относительно активны в потребительском плане. Так, по сравнению с «бедными» в структуре потребительского бюджета «околобедных» семей присутствуют такие статьи расходов, как приобретение одежды, обуви (88%), товаров длительного пользования (35%). Расходы на лекарственные препараты и медицинскую помощь составляют 54%. Однако набор продуктов питания имеет упрощенную структуру и многие ограничения, поскольку среднестатистический доход такой семьи на одного человека всего на 25% выше прожиточного минимума региона и составляет 3345 рублей. Кроме того, данный тип семей характеризуется низкой долей неполных семей (7,3%) и высоким процентом полных с одним-двумя детьми (64,5%). Существенную помощь на обучение и содержание детей оказывают родители супругов (24,5% семей). Другие отличия от семей «социального дна» можно увидеть в более оптимистических оценках «околобедных» семейных пар их собственного здоровья, материального положения, общественного статуса, информационного потенциала.

Среднеобеспеченные молодежные семьи составили 17,3%. Такого рода семьи не испытывают острой материальной напряженности, среднедушевой доход, приходя-

Таблица 8

## Ресурсный профиль «околобедных» молодежных семей

Характеристика экономического положения тверской молодежной семьи
<b>Размеры заработков:</b> среднестатистический душевой доход - 3345 рублей (почти на 25% выше величины прожиточного минимума).
<b>Жилищные условия:</b> 28,5% молодежных семей снимают квартиру (комнату), арендуют частный дом (часть дома) или проживают в общежитии; 25% - проживают в квартире с родителями; 31% - проживают в собственных квартирах, частных домах.
<b>Занятость членов семьи:</b> более 31% молодежных семей приходится на долю семей с работниками и отсутствием семейных иждивенцев; 69% представляют собой семьи с иждивенцами, как детьми, так и взрослыми; среди них доля семей со взрослыми иждивенцами составляет 21,5%.
Оценка своей ресурсной обеспеченности тверскими молодежными семьями
<b>Оценка состояния здоровья:</b> только 30% опрошенных отмечают отрицательные тенденции в состоянии здоровья своей семьи; более 60% респондентов оценивают потенциал здоровья своей семьи положительно.
<b>Человеческий капитал (образование):</b> образование высшее и незаконченное высшее - 40% и среднее профессиональное - 42% молодежных семей.
<b>Самооценка материального положения респондентами:</b> более 50% отметили, что «с трудом сводят концы с концами»; только 23% согласились с высказываниями: «отказались почти от всего, все средства уходят на еду» и «бедствуем и недоедаем»; только 19% согласились, что «живут прилично, но приходится много работать».
<b>Самооценка общественного статуса:</b> 32% представителей молодежных семей отнесли себя к низшему слою; 27% - к нижней части среднего слоя; 9,5% - к среднему слою.
<b>Ресурсы социальных сетей (социальный капитал):</b> внутрисемейная направленность отношений: преобладающая форма социального капитала - «связи-оковы»; 55% опрошенных имеют возможность поддерживать на должном уровне отношения с друзьями, знакомыми и коллегами по работе, более осязаемое присутствие «связей-звеньев».
<b>Информационный потенциал:</b> использование традиционных источников информации - газет и журналов (66% опрошенных); низкий уровень пользования Интернетом - 67% опрошенных вообще им не пользуются.

щий на одного человека, в такой семье составляет 5464 рубля. Подобный уровень доходов при стабильных заработках позволяет уже не экономить на продуктах питания, одежде, лекарствах и оплате лечения и даже дает возможность приобретать товары длительного пользования как в кредит, так и за наличные деньги. Более 30% среднеобеспеченных семей имеют собственное автотранспортное средство (мотоцикл или машину).

В семьях данного типа доход коррелирует с образованием - высшее или незаконченное высшее образование имеют 47% опрошенных. Инвестиции в человеческий капитал постепенно увеличивают общий доход семьи. В самооценке экономического положения семьи преобладает суждение: «живем прилично, но приходится трудиться изо всех сил» - 75%, а 8% опрошенных придерживают-

ся даже точки зрения, что они «живут в достатке и ни в чем себе не отказывают». Коэффициент экономической нагрузки на одного работающего члена семьи составляет 1,5. Вполне логичными представляются высокие оценки состояния здоровья: три четверти респондентов считают, что их собственное здоровье и здоровье их детей улучшается и не ухудшилось по сравнению с прошлым годом. Принадлежащими к высшей части среднего класса посчитали себя 52% опрошенных.

Вместо «связей-оков», доминирующих в малообеспеченных семьях, в среднеобеспеченных преобладают «связи-мосты» (у 61%) и «связи-звенья» (39%). Под последними подразумевается, в частности, возможность супругов использовать ресурсы, идеи или информацию различных официальных и неформальных институтов, что оказывает положительное воздействие на состояние и жизнедеятельность молодежной семьи. Самооценка общественного статуса: 44% отнесли себя к среднему слою, 12% - к высшей части среднего слоя, однако более 39% затруднились дать подобную самооценку.

Более высокие доходы по сравнению с предыдущими рассмотренными типами семей предоставляют возможность «среднеобеспеченным» молодым супругам жить преимущественно самостоятельно (74%). Отсутствие детей у 47,5% семей данного типа позволяет им расширить сферу досуга: встречи с друзьями - 61%, корпоративное общение - 42, чтение книг, газет и журналов - 32, использование Интернета - 22, занятия спортом - 6,5%. При этом проведение досуга носит главным образом характер совместного времяпрепровождения - 52%.

Наконец, третью группу семей составляют «обеспеченные» (8,3%) и «состоятельные» (0,1%) молодежные семьи. Поскольку в выборке обследования их число было незначительным, построение полного профиля этой группы семей не представляется возможным. Главными отличиями такого рода молодежных семей, естественно, являются их высокая материальная обеспеченность, практическая неограниченность как в текущих расходах, так и в расходах на различные развлечения, отдых и крупные покупки (в том числе покупки недвижимости). «Обеспеченные» супруги являются наименее рискованной группой, обладающей наиболее устойчивым доходом (в среднем - 10719 рублей на одного человека), что особенно важно в условиях меняющейся экономической ситуации. Средний доход, приходящийся на одного человека в такой семье, на 25% выше твердой средней номинальной заработной платы. Он определяет широкий спектр расходов. Члены таких семей не ограничивают себя в первоочередном: питании, одежде, лекарствах и лечении. Для них регулярны покупки бытовой техники, товаров длительного пользования и предметов роскоши. Неслучайно, что среди «обеспеченных» семей имеется наибольшее число владельцев автотранспортных средств (57%), а также собственников квартир (82%) и коттеджей (15%). Основной доход в таких семьях приносят супруги - менеджеры среднего звена или руководители разных уровней, имеющие высшее образование (ученую степень) - 55%, в меньшей степени - бизнесмены и частные предприниматели (11%).

Средний размер «обеспеченной» молодежной семьи - 3,6 человека. При этом репродуктивный потенциал в высокодоходных семьях наиболее высокий: 51% ориентирован на двухдетную семью, 24% планируют иметь трех и более детей. Для представителей этой группы семей свойственны самые высокие самооценки как социального статуса, так и материального положения и здоровья (см. таблицу 9).

Таблица 9

#### Оценка своего ресурсного потенциала представителями «обеспеченных» молодежных семей

Примерно 85% опрошенных отметили только хорошее самочувствие и позитивные тенденции в состоянии собственного здоровья и здоровья своей семьи
Образование преимущественно высшее - 57,5% опрошенных
Почти 70% респондентов согласилось с высказыванием: «живем прилично, но приходится много работать» и 30% - «живем в достатке, ни в чем себе не отказываем»
59% представителей молодежных семей отнесли себя к высшей части среднего слоя; 17% - к среднему слою; 9% - к высшему слою.
Почти в равной степени представлены все формы социального капитала: связи-«оковы»; связи-«мосты» и связи-«звенья».
60% опрошенных тратят на воспитание детей более 4-х часов в день; 25% уделяют воспитанию детей от 3 до 4 часов времени; 47% тратят все свободное время на проведение досуга со своей семьей;
26% уделяют от 15 до 25 часов в неделю на проведение досуга с семьей;
55% респондентов используют различные виды досуга (спорт, туристические поездки, регулярные встречи с друзьями, коллегами по работе, занятия в Интернете);
27% проводят досуг в кругу семьи и с близкими родственниками;
17% отметили нехватку свободного времени вследствие большой загруженности на работе.

#### Классификация молодежных семей по степени адаптированности к новым социально-экономическим условиям

Поскольку в трансформирующемся обществе для молодежной семьи большое значение имеет ее адаптация к новым условиям жизни, целесообразно рассмотреть классификацию молодежных семей, дифференцирующую их по возможностям и степени их социально-экономической адаптации. Прежде всего молодежные семьи, естественно, подразделяются на социально адаптированные и социально дезадаптированные. В целом под *социально дезадаптированными молодежными семьями* следует понимать неэффективную реализацию таких основных семейных функций, как: а) обеспечение материальными и другими ресурсами жизнедеятельности ее членов и б) выполнение роли субъекта воспроизводства населения. Помимо названных, наиболее общих характеристик, можно назвать и менее значимые, такие, как невысокие значения показателей социально-психологической активности жизнедеятельности членов семьи, - недостаточный уровень образования и профессиональной квалификации, отсутствие деловых способностей, несанкционированная экономическая деятельность и др. Повышенные значения негативных социальных параметров в семье характеризуют степень ее социальной дезадаптированности. Так,

согласно данным таблицы 10, тверская молодежная семья по первым двум (наиболее весомым) характеристикам однозначно является социально дезадаптированной: около 75% по душевому доходу относятся к малообеспеченным, 31% не имеют детей, а 48,5% семей, имеющих детей, не обеспечивают простого воспроизводства поколения родителей. По результатам выделенных девяти характеристик, положительные тенденции отмечаются только в отношении трех из них (оценка здоровья, заключенный брак и наличие работы).

Таблица 10

#### Классификация молодежных семей по степени социально-экономической адаптированности

Характеристики молодежной семьи	Число социально адаптированных семей, в % ко всем опрошенным	Число социально дезадаптированных семей, в % ко всем опрошенным
Материальная обеспеченность	25,6	74,4
Наличие детей	68,5	31,5
1 ребенок	48,5	-
2 детей	17,7	-
3 и более детей	2,3	-
Оценка здоровья	66	34
Наличие высшего образования	33,9	65,9
Жилищные условия	49,6	50,4
Наличие работы	72,6	27,4
Самооценка социальной защищенности семьи	28,6	71,4
Оценка удачности брака	73,5	26,5
Негативные социальные проявления в семье	30	70

Более детальную характеристику молодежной семьи могут дать классификации с дополнительными социальными рубриками, которые частично представлены ниже. Это классификации по социально-функциональному и поведенческому признакам, таким, как характер и уровень партнерских отношений и «особые условия семейной жизни».

#### Классификация молодежных семей по функционально-поведенческим ориентациям

Социальные функции семьи отражают систему взаимодействия семьи и общества, с одной стороны, и семьи и личности - с другой. Функции семьи тесно связаны с потребностями общества в рамках института семьи и с потребностями личности в принадлежности к семейной группе. Эти функции и потребности детерминированы конкретными социально-экономическими условиями жизнедеятельности человека и общества. В частности, в Тверском регионе преобладает тип молодежной семьи, ориентированный прежде всего на успешную социализацию детей (подростков), то есть на воспитательную функцию (29%). Меньшую степень важности для молодых супругов, по мнению респондентов, имеет репродуктивная функция - 19,5% (см. таблицу 11).

Таблица 11

#### Классификация молодежных семей по функциональным ориентациям

Типы молодежных семей	В % ко всем опрошенным
Молодежная семья, ориентированная на функцию воспитания детей	28,77
Молодежная семья, ориентированная на репродуктивную функцию	19,55
Молодежная семья, ориентированная на культурные, духовные виды отдыха, получение психологической защиты, эмоциональной поддержки	15,57
Молодежная семья, ориентированная на ведение единого хозяйства	9,35
Молодежная семья, ориентированная на содержание и воспитание детей	7,50
Молодежная семья, ориентированная на экономическую поддержку несовершеннолетних и нетрудоспособных членов семьи	6,75
Молодежная семья, ориентированная на удовлетворение сексуальных потребностей	6,62
Молодежная семья, ориентированная на проведение совместного досуга	5,88

**По типу партнерских отношений** молодежные семьи можно подразделить на эгалитарные и авторитарные. Доля эгалитарных (равноправных) семей, по данным обследования, составила чуть более 70%. Распределение домашних обязанностей и функций здесь осуществляется на демократичной основе. Причем мужчины, как и женщины, в равной степени поддерживают идею паритетности супругов. Авторитарных (повиновение одного члена семьи другому) молодежных семей значительно меньше. Интересно, что среди них 2/3 составляют семьи матриархального типа. Это прежде всего связано со стремлением многих женщин осваивать различные специальности и виды деятельности, а профессиональные и творческие успехи зачастую сосредоточивают семейные полномочия у супруги.

**По качеству внутрисемейных отношений** тверские молодежные семьи можно подразделить на: благополучные (29,5%), устойчивые (27%) и проблемные (9%), то есть семьи, в которых существует сложная психологическая обстановка, нет взаимопонимания и часто вспыхивают ссоры, хотя такого рода атмосфера чаще носит временный характер. Еще один вид проблемного типа семей - конфликтные молодежные семьи (26,5%). Это семьи, отличающиеся нестабильностью вследствие высокой степени неудовлетворенности семейной жизнью, и в частности супругом. И последний вид семей в данном перечне - это неблагополучные семьи (8%), которые характеризуются низким культурным уровнем и социальным статусом, а также тяжелым экономическим положением. Нередко это неполные семьи с «трудными» подростками.

Исходным материалом для подобного разбиения молодежных семей явились оценки респондентами их брака, отношения к разводу, супружеским изменам, наличие или отсутствие морально-психологических отклонений в семье. Нужно, однако, отметить, что четкой дифферен-

циации между семьями при таких критериях разбиения достичь, в конечном счете, не удалось.

Наконец, молодежные семьи можно подразделить по таким «прочим» основаниям классификационного деления, как «особые условия семейной жизни». К семьям с такими особыми условиями можно отнести: открытые семьи, дистантные семьи и некоторые другие (например, студенческие семьи).

Главной особенностью открытого брака, на основании которой он и признается браком, следует признать наличие негласного или озвученного договора о совместной жизни и ведении общего хозяйства. Основной целью избрания такой формы брака является увеличение открытости, возможности самовыражения, повышение толерантности партнеров по отношению друг к другу. Каждый партнер в открытом браке имеет право на собственную личную жизнь, его личное психологическое пространство в значительной степени закрыто от вмешательства партнера. Таких семей в ходе обследования было выявлено всего 0,6%.

Дистантных молодежных семей, по данным обследования, насчитывалось 4%. В таких браках семья является в значительной мере номинальной категорией, поскольку имеют место длительные периоды отсутствия одного из супругов. Это чаще всего связано с профессиональной деятельностью и профессией в целом (геолог, артист, моряк, спортсмен) или с длительными командировками или, чаще, с отъездами на заработки. Отсюда, с одной стороны, большая, чем в обычных случаях, вероятность разрушения брака, но, с другой, наоборот, его возрастающая устойчивость, связанная с восстановлением свежести чувств во взаимоотношениях супругов из-за периодически происходящих разлук и встреч.

Разумеется, приведенная выше типология не исчерпывает всех разновидностей молодежной семьи. Так, например, основательно не рассматривались классифи-

кации по репродуктивному потенциалу семей, по семейному быту, по однородности социального состава семьи. Это объясняется трудностью учета всех возможных классификационных разрезов в рамках одного, хотя и значительного по объему, многоаспектного социологического обследования.

Тем не менее результаты проработки представленного многоаспектного подхода к анализу положения молодежных семей, учитывающего демографические характеристики, уровень экономического благосостояния и целый ряд социальных параметров, на наш взгляд, могут уже сейчас быть использованы в качестве исходного материала для уточнения направлений государственной политики, направленной на поддержку таких семей. Установленные доминирующие типы молодежных семей дают возможность обоснования и осуществления дифференцированной категориальной и направленной адресной социальной помощи молодежным семьям в рамках общей и, в частности, жилищной молодежной политики.

### Литература

1. Плотников А.Д. Молодая семья // Знание. Понимание. Умение. 2006. № 3. С. 201-202.
2. Волков А.Г., Сороко Е.Л. Типология семей и домохозяйств в России: развитие и анализ (по данным микропереписи 1994 года) // Вопросы статистики. 1999. № 5. С. 40-52.
3. Богданова Л.П., Щукина А.С. Гражданский брак в современной демографической ситуации // Социологические исследования. 2003. № 7. С. 98-102.
4. Зацепин В.И. Молодая семья: социально-экономические, правовые, морально-психологические проблемы. - Киев, Украина, 1991. - 313 с.
5. Солодников В.В. Социально дезадаптированная семья в контексте общественного мнения // Социологические исследования. 2005. № 6. С. 76-85.
6. Филиппова Ю.В. Психологические основы работы с семьей: Учебное пособие / Институт «Открытое общество». - Ярославль, 2003. - 103 с.

## НОВЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СЛУЖБЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТАТИСТИКИ

### Охрана окружающей среды в России

*В статистическом сборнике представлена информация, характеризующая состояние окружающей среды, наличие и использование природных ресурсов. В сборнике публикуются данные о затратах на охрану окружающей среды, материалы по земельным и лесным ресурсам и их охране, особо охраняемым природным территориям и животному миру, охране и использованию водных ресурсов, охране атмосферного воздуха, образованию и использованию отходов производства и потребления, сведения об охране окружающей среды в городах и поселках городского типа. Приводится также информация о заболеваемости населения.*

*Многие показатели приведены по федеральным округам, республикам, краям, областям, городам федерального значения, автономной области, автономным округам Российской Федерации.*

Формат 14,5×21 см

Объем 240 с.

Приобрести сборник и получить дополнительную информацию можно в Информационно-издательском центре «Статистика России» по адресу: 107450, Москва, ул. Мясницкая, дом 39; тел.: (495) 207-49-41, 207-42-52; e-mail: [shop@infostat.ru](mailto:shop@infostat.ru)

Представительство в Санкт-Петербурге: 197376, Санкт-Петербург, ул. Профессора Попова, д. 39; тел./факс: (812) 235-83-08; e-mail: [spb\\_infostat@mail.ru](mailto:spb_infostat@mail.ru)