

ЛК 4. ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ: ТИПЫ И ОСОБЕННОСТИ ПОВЕДЕНИЯ НА РЫНКЕ

Одной из главных предпосылок реформирования российской экономики является изменение поведения основных субъектов рыночного процесса: предприятий, домашних хозяйств, государства, финансовых институтов. Их поведение должно соответствовать рыночным правилам игры, без чего невозможна ни финансовая стабилизация, их структурная перестройка экономики. Восприятие экономическими субъектами рыночных правил игры особенно затруднено тем, что тип поведения, господствовавший в экономике дефицита, по многим параметрам был антирыночным. Действительно, в экономике дефицита такие важнейшие нормы, как рациональность, утилитаризм, взаимное доверие участников сделок, уважение к другим, были замещены иными ценностными ориентациями. Краткая сравнительная характеристика соответствующих норм поведения представлена в таблице 1.

Сравнение норм поведения в рыночной экономике и экономике дефицита показывает, что без восприятия рыночных ценностных ориентиров единственно возможной формой рынка является локализованная, лишенная внутренней устойчивости и источников роста экономика бартерного типа. Например, снятие бюрократических ограничений на обмен в условиях господства «дефицитного» типа поведения приводит к изменению стандарта потребления, отнюдь не формируя при этом образцы поведения, аналогичные протестантской этике труда и бережливости. Вот почему так важно ориентировать реформы на изменение реального поведения основных экономических субъектов на микроуровне.

Таблица 1

Экономические нормы поведения

| Нормы поведения в рыночной экономике | Нормы поведения в экономике дефицита |
|--|--|
| <i>Целерациональное действие:</i> продуманное использование условий и средств для достижения поставленной цели | <i>Ценностно-рациональное действие:</i> использование условий и средств для заданных извне (идеологией) целей. Организационной основой для такого действия являлась модель «партии-государства» ^а . |
| <i>«Сложный» утилитаризм:</i> нацеленность индивида на максимизацию полезности и осознание им взаимосвязи между получаемой полезностью и собственной деятельностью | <i>«Простой» утилитаризм:</i> нацеленность на достижение определенного потребительского стандарта, причем не обязательно обусловленное собственной деятельностью индивида |
| <i>Деперсонифицированное доверие:</i> | <i>Персонифицированное доверие:</i> иерархическая структура |

| | |
|---|---|
| уверенность, что контрагент не изменит в одностороннем порядке согласованные условия сделки | взаимодействий исключает взаимное доверие, и оно может существовать лишь в границах семьи, круга друзей, «директорского корпуса» и т. д. |
| Эмпатия ^б : способность индивида поставить себя на место контрагента и взглянуть на сделку с его позиции | «Ты – мне, я – тебе»: способность индивида поставить себя на место <i>конкретного</i> контрагента, как правило, известного лично. Эта норма лежит в основе всех бартерных сделок. |

^аKornai J. *The Socialist System. The Political Economy of Communism*. Princeton University Press, 1992, p. 88, 361; Радаев В. *Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности*. – *Вопросы экономики*, 1994, №7.

^бEmpathy – сочувствие, сопереживание (англ.)

К сожалению по большей части исследования поведения экономических субъектов в переходной экономике ограничиваются предприятиями. Интерес к реформам на уровне предприятий закономерен, но такой анализ вряд ли достаточен для понимания всего круга проблем перехода к рыночным правилам игры. Направления адаптации к новым условиям каждого из экономических субъектов специфичны и требуют отдельного рассмотрения. В данной статье мы сделаем попытку рассмотреть поведение домашних хозяйств, ценности и нормы, которыми руководствуются семьи в своей экономической деятельности.

Начнем с построения «идеальных типов» домашних хозяйств, действующих в рыночной экономике, в экономике дефицита и в переходной экономике. В качестве точки отсчета для решения этой задачи можно использовать имеющуюся типологию фирм. В экономической литературе выделяются как минимум четыре основных типа предприятий: предприятие, действующее в командной экономике («идеальный тип» предприятия в экономике советского типа); предприятие переходного типа (предприятие, действующее в условиях перехода от командной к рыночной экономике); фирма А («идеальный тип» американской фирма) и фирма J («идеальный тип» японской фирма).

Попробуем применить подобный подход к классификации различных типов домохозяйств. Выработанная технология представлена в таблице 3ю Рассмотрим три «идеальных типа» домашних хозяйств, действующих в условиях: *рынка; командной экономики; переходной экономики*.

Проводя эмпирическую проверку данной гипотезы, мы исходили из допущения, что в настоящее время в России присутствуют все три типа домохозяйств. Так, крайняя инерционность принципов построения семьи и организация домашнего хозяйства позволяет предположить, что часть домохозяйств, продолжает воспроизводить модель, унаследованную от командной экономики. В то же время часть домохозяйств, в первую очередь образованных в период реформ, следует рыночной модели. Наконец, основная масса домашних хозяйств относится к переходному типу.

Для анализа результатов социологического опроса домашних хозяйств были выделены четыре группы:

- «*благополучные оптимисты*» - респонденты, оценивающие материальное положение семьи как хорошее и очень хорошее и считающие, что в ближайшие годы оно станет еще лучше;

- «*благополучные пессимисты*» - в отличие от предыдущей группы пессимистичны в оценке будущего;

- «*неблагополучные оптимисты*» - респонденты, оценивающие материальное положение семьи как плохое и очень плохое, но считающие, что в ближайшие годы оно станет лучше;

Указанные группы были выделены на основе некоторых допущений. Во-первых, следуя Дж. Кейнсу, мы связываем оценки перспектив с системой ценностей, присущей данному индивиду. У оптимистично оценивающего будущее индивида нет рассогласования между индивидуальными ценностями и ценностями, провозглашаемыми в ходе реформ они достаточно близки (целевая функция, нормы экономического поведения, склонность к сбережениям). Во вторых, **степень достигнутого благополучия свидетельствует об адаптации к рыночным правилам игры. Чем выше оценивается благополучие, тем ближе поведение этого домохозяйства к рыночному. И наоборот, неблагополучие косвенно свидетельствует о том, что домохозяйство продолжает воспроизводить тип поведения, унаследованный от командной экономики. Таким образом, критерий оптимизма / пессимизма был использован для оценки изменений в ценностной системе, а критерий благополучия / неблагополучия – в нормативной системе (см. табл. 3).**

Таблица 3

**Классификация домохозяйств
Система ценностей**

| | | |
|------------------------------|---|---|
| | изменилась (рыночная) | не изменилась (командная) |
| изменилась (рыночная) | Благополучные оптимисты – рыночный тип | Благополучные пессимисты – переходный тип I |
| не изменилась (командная) | Неблагополучные оптимисты – переходный тип II | Неблагополучные пессимисты – командный тип |

Результаты социологического опроса в целом говорят о правомерности подобной классификации домашних хозяйств. Рассмотрим подробнее наиболее существенные различия между ними. Целевую функцию домашнего хозяйства косвенно характеризует ответ на вопрос о направлениях расходования средств. Благополучные оптимисты больше,

чем остальные группы, тратят на непродовольственные товары (71%), образование (23%), отдых (35%) и на поездки за рубеж (8%). В то же время неблагополучные оптимисты и пессимисты тратят больше других на питание (100%) и лечение (65%).

Оценить величину ресурсов, располагаемых домашним хозяйством, позволяют ответы на вопрос о характере занятости членов семьи и об основных источниках дохода. Поиском работы, дополнительных заработков заняты главным образом менее адаптированные к рыночным правилам игры неблагополучные оптимисты (24%) и пессимисты (13%) против 4% благополучных оптимистов и 8% благополучных пессимистов. Степень жесткости бюджетного ограничения домашнего хозяйства можно проследить по ответам на вопрос «Какая помощь нужна Вашей семье в первую очередь?» Вообще не нуждаются в помощи 36% благополучных оптимистов и 47% благополучных пессимистов, в то время как 73% неблагополучных оптимистов и 68% неблагополучных пессимистов нуждаются в материальной помощи. Представляет интерес и распределение ответов на вопрос о консолидации семейного бюджета. Общий бюджет с правом расходования крупных сумм по собственному усмотрению в основном характерен для благополучных оптимистов (36%), а отсутствие общего бюджета как такового – для благополучных пессимистов. Одно из возможных объяснений кажущегося парадокса – группа благополучных пессимистов адаптировалась к новым экономическим условиям, но не смогла создать адекватную им систему ценностей.

Еще одним подтверждением данного тезиса является распространение иерархической модели семьи прежде всего среди пессимистов. Именно в этих семьях один из членов семьи чаще контролирует «выполнение семейных обязанностей»; у неблагополучных пессимистов – в 52% случаев, у благополучных пессимистов – в 49, у неблагополучных оптимистов – в 43 и у благополучных оптимистов – в 32%. Кроме того, ценности индивидуализма распространены в основном среди оптимистов: 83% благополучных и 60% неблагополучных оптимистов считают, что благополучие человека зависит прежде всего от него самого (против 55% благополучных и 39% неблагополучных пессимистов). Но при этом в случае необходимости только на самих себя надеются не оптимисты, а пессимисты – 57% благополучных и 50% неблагополучных. Оптимисты же могут рассчитывать по крайней мере на помощь друзей и родственников. Противоречия здесь нет, это – еще один аргумент в пользу того, что пессимисты лишены системы ценностей, позволяющей им формировать свою микросреду.

О существовании нормы, связывающей уровень доходов и уровень сбережений в благополучных домохозяйствах, говорят следующие данные. Не делают сбережение или сберегают до $\frac{1}{10}$ дохода 22% благополучных оптимистов, 29% благополучных пессимистов,

65% неблагополучных оптимистов и 78% неблагополучных пессимистов. Одну пятую доходов сберегают 16% благополучных оптимистов, 19% благополучных пессимистов, 10% неблагополучных оптимистов и 9% неблагополучных пессимистов. Среди сберегающих $\frac{1}{4}$ и более доходов разрыв между благополучными группами становится еще больше. Причем речь идет не просто об ограниченности ресурсов в неблагополучных группах а о присущем этому типу домохозяйства противоречии между потребностью иметь сбережения в качестве страхового резерва и невозможностью их делать. Такое предположение подтверждается и ответами на вопрос о том, на какие доходы в пожилом возрасте человек рассчитывает.

«Умру в нищете, на государство я не рассчитываю, на пенсию – не знаю.

Накоплений нет. Помощь детей – под вопросом. Собственный труд уже не по силам»

(жена, семья с низким уровнем доходов).

«Накопления – это вообще смешно, накопления у нас «не работают». Может быть, дети будут помогать. Может быть, надежда в будущем на то, что кто-то какие-то акции продаст»

(муж, семья со средним уровнем доходов).

При выявлении собственно норм экономического поведения мы исходили из следующего допущения. Если респондент выбирает одну и ту же позицию при ответах на вопрос о наиболее важных для его семьи ценностях, о факторах принятия экономического решения и об условиях, которые он может использовать в своих интересах, то данная позиция отражает норму его повседневного экономического поведения. Полученные результаты (в % к числу опрошенных) по пяти наиболее часто указывавшимся позициям – доверию, уважению к чужому мнению (эмпатии), выгоде (утилитаризму), свободе и законности – обобщены в таблице 4.

Таблица 4

| | Благополучные оптимисты | Благополучные пессимисты | Неблагополучные оптимисты | Неблагополучные пессимисты |
|---|-------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Какие ценности более всего важны для Вашей семьи?* | | | | |
| Доверие | 61 | 65 | 80 | 83 |
| Уважение к чужому мнению | 23 | 40 | 50 | 42 |
| Выгода | 45 | 20 | 10 | 4 |
| Свобода | 26 | 40 | 10 | 17 |
| Законность | 23 | 25 | 20 | 15 |
| Что Вы учтете при решении важных для Вас проблем?* | | | | |
| Доверие | 55 | 40 | 60 | 50 |

| | | | | |
|---|----|----|----|----|
| Уважение к чужому мнению | 27 | 80 | 70 | 29 |
| Выгода | 45 | 27 | 40 | 42 |
| Свобода | 51 | 27 | 30 | 35 |
| Законность | 45 | 13 | 50 | 56 |
| Что Вы сможете использовать в своих интересах?* | | | | |
| Доверие | 36 | 40 | 40 | 35 |
| Уважение к чужому мнению | 41 | 13 | 30 | 52 |
| Выгода | 68 | 73 | 80 | 69 |
| Свобода | 36 | 53 | 60 | 29 |
| Законность | 45 | 73 | 60 | 40 |
| Что является основой общества в России? | | | | |
| Доверие | 11 | 9 | 30 | 13 |
| Уважение к чужому мнению | 11 | 18 | 10 | 4 |
| Выгода | 89 | 73 | 40 | 67 |
| Свобода | 56 | 36 | 50 | 40 |
| Законность | 0 | 27 | 50 | 19 |
| На каких принципах должно строиться российское общество? | | | | |
| Доверие | 33 | 55 | 60 | 54 |
| Уважение к чужому мнению | 11 | 9 | 10 | 19 |
| Выгода | 11 | 9 | 30 | 10 |
| Свобода | 22 | 18 | 60 | 21 |
| Законность | 78 | 64 | 40 | 81 |

* Будем считать нормой экономического поведения позицию, характеризующуюся совпадением ответов на первые три вопроса. Соответствующие доли выделены курсивом.

Из таблицы 5 видно, что благополучные оптимисты ближе всего к рыночному типу поведения. Утилитаризм, доверие и эмпатия не только принимаются ими в качестве общечеловеческих ценностей, но и реально структурируют их повседневное экономическое поведение, постепенно превращаясь в нормы, 45% респондентов этой группы, считая выгоду важной ценностью для семьи, учитывают фактор выгоды при принятии решений и используют его в своих интересах. Для доверия и эмпатии соответствующие цифры составляют 36 и 27%. Интересно, что доверие приобретает утилитарный смысл именно для благополучных оптимистов (в качестве условия совершения сделок), о чем свидетельствуют интервью:

«Людам можно доверять, но нельзя разочаровываться. Я людям доверяю, но если меня предадут, нет смысла расстраиваться»

(муж, молодая семья с уровнем доходов выше среднего).

«С людьми нужно быть поосторожнее, но в то же время делать вид, что бесконечно им доверяешь»

(муж, семья с высоким уровнем доходов).

Из пяти указанных позиций только две – доверие и уважение к чужому мнению – могут рассматриваться в качестве норм поведения неблагополучных пессимистов. При ответе на первые три вопроса их выбирают соответственно 35 и 29% респондентов. Это не противоречит нашей гипотезе о господстве доверия, опосредованного отношением к государству, и нормы «ты – мне, я - тебе» в домохозяйстве командного типа. Косвенно связь доверия с отношением к государству подтверждает высокий рейтинг законности как принципа построения российского общества (81%, самый высокий среди четырех групп). Кроме того, именно среди неблагополучных пессимистов наибольший процент тех, для кого недопустимо нарушение законов государства (53% по сравнению с 36% благополучных оптимистов).

Для обеих переходных групп характерен разрыв между ценностной оценкой пяти рассматриваемых позиций и их ролью в организации повседневной жизни домашних хозяйств. Например, только 20% благополучных пессимистов считают выгоду важной ценностью для своей семьи, но используют ее в своих интересах 73%! В качестве базы российского общества хотят видеть выгоду лишь 9% благополучных пессимистов, но при этом 73% из них считают ее основой сегодняшней России. Это подтверждает нашу гипотезу о том, что благополучные пессимисты согласны играть по рыночным правилам, но такая игра все еще противоречит их внутренним убеждениям и ценностной ориентации. Особый случай – неблагополучные оптимисты. Согласно нашей гипотезе, они неспособны играть по рыночным правилам, но при этом воспринимают рыночные ценности, о чем косвенно свидетельствует самый высокий рейтинг, который неблагополучные оптимисты присвоили доверию, свободе и выгоде как принципам построения российского общества: 60%, 60 и 30% соответственно.

Показательно и различие в ценностных ориентирах, которыми руководствуются респонденты во взаимоотношениях с государством. Несмотря на критически низкий уровень доверия к государству (в среднем лишь 7,6% респондентов считают, что государству можно доверять), оценки роли государства в жизни семьи существенно различаются. Благополучные оптимисты видят роль государства в невмешательстве, в защите частной

собственности и личной безопасности. Наоборот, неблагополучные пессимисты видят в государстве гаранта права на социальное обеспечение, труд и образование (см. табл. 5).

Таблица 5

Рейтинг функций государства

| | Благополучные оптимисты | Благополучные пессимисты | Неблагополучные оптимисты | Неблагополучные пессимисты |
|---|-------------------------|--------------------------|---------------------------|----------------------------|
| Невмешательство в личную и семейную жизнь | 1 | 4 | 5 | 6 |
| Неприкосновенность частной собственности | 2 | 3 | 8 | 8 |
| Личная неприкосновенность | 3 | 5 | 6 | 7 |
| Защита со стороны закона | 4 | 2 | 1 | 1 |
| Право на образование | 5 | 1 | 2 | 4 |
| Право на труд | 6 | 7 | 4 | 3 |
| Свободный выбор работы | 7 | 6 | 7 | 5 |
| Право на социальное обеспечение | 8 | 8 | 3 | 2 |

Социально-профессиональный портрет четырех групп домохозяйств также достаточно красноречив. Благополучные оптимисты работают главным образом на малых и семейных предприятиях, действующих на конкурентном рынке. Среди них больше предпринимателей, организовавших собственное дело. Различия остальных трех групп по месту работы респондентов не столь велики – на первом и втором месте в этих группах находятся работники бюджетных организаций и акционированных предприятий (бывшие предприятия «командного» типа). К неблагополучным оптимистам можно, скорее отнести групп высокопрофессиональных специалистов, пессимисты же в основной массе своей – служащие.

* * *

Подведем итоги. Главным критерием успеха российских реформ и одновременно условием их дальнейшего продвижения является изменение поведения ведущих экономических субъектов. Реформы имеют шансы на успех только в том случае, если они смогут приблизить поведение предприятий, домохозяйств, банковских институтов, самого государства к рыночным стандартам. В связи с этим мониторинг изменений, происходящих на уровне домашних хозяйств и касающихся их системы ценностей и норм, принципиально важен и должен осуществляться на регулярной основе.

| | Домашнее хозяйство рыночного типа | Домашнее хозяйство в командной экономике | Домашнее хозяйство переходного типа |
|---|--|---|--|
| Целевая функция | Максимизация полезности в условиях ограниченности платежеспособного спроса. Бюджетное ограничение как единственный сдерживающий фактор | Максимизация полезности в условиях дефицитности ресурсов. Помимо бюджетного, важны временные (очередь) и социальные (связи) ограничения | Выживание |
| Ресурсы | Заработная плата на основной работе | Заработная плата на основной работе + наличие свободного времени (зависит от основной работы) + связи + трансферты | «Портфель» ресурсов, получаемых от официальной, неформальной и криминальной занятости |
| Жесткость бюджетного ограничения | Абсолютно жесткое. Домохозяйство не имеет иных источников дохода. Кроме заработной платы. | Домохозяйства получают существенную часть доходов в форме трансфертов от государства | Гибкость границ между различными источниками доходов позволяет избежать жесткой зависимости между благосостоянием и размером денежных доходов |
| Склонность к сбережениям, их размер | Размер сбережений описывается величиной предельной склонности к сбережениям и функцией сбережения. Сбережения носят исключительно добровольный характер | Сбережения носят вынужденный (вследствие дефицита и невозможности потратить весь доход) и добровольный характер, причем вынужденные сбережения растут по мере усиления дефицита | «Страховочная» нагрузка сбережений максимальна, они важны, но их размер определяется в результате противодействия двух тенденций: необходимости сберечь как можно больше и ограниченности текущих доходов. |
| Экономическая целесообразность объединения ресурсов | Каждый из членов домохозяйства обладает (как минимум потенциально) специфическим ресурсом, поэтому создание семьи аналогично решению о долгосрочном инвестировании | В экономической основе семьи лежит объединение особого рода специфических ресурсов – обладание связями, административными правами (пропиской, членством в партии) и т.д. | Наличие у каждого члена семьи независимых источников дохода позволяет минимизировать риск невозможности «свести концы с концами» |
| Оптимальный размер домохозяйства (в том числе принятие решения о количестве детей) | Рост домохозяйства прекращается по мере того, как уменьшается возможность сохранения специфического характера объединяемых ресурсов | Размеры домохозяйства ограничены издержками на получение специфических ресурсов | Размеры домохозяйства определены возможностью диверсификации рисков в силу сходного рода занятости его членов (принадлежность к одной профессии или доходной группе, занятость в одном секторе и т.д.) |
| Внутренняя структура | Простая иерархия, причем пол, занимающего позицию главы семьи на имеет значения (главой является обладатель наиболее специфического ресурса) | Простая иерархия, причем пол играет роль – мужчина, традиционно, считается «кормильцем» и, следовательно, главой семьи | Простая иерархия, главой семьи является член домохозяйства, имеющий наиболее стабильный доход, вне зависимости от пола и места в семейной иерархии, если такого нет - коллегиальность |

| | | | |
|---|---|--|---|
| <p>Нормы экономического поведения</p> | <p>«Сложный» утилитаризм; Целерациональное действие; Деперсонифицированное доверие; эмпатия</p> | <p>«Простой» утилитаризм; ограниченно-рациональный тип поведения; доверие к индивидам является опосредованным доверием к государству</p> | <p>«Простой» утилитаризм; ценностно-рациональный тип поведения; доверие существует лишь в персонифицированной форме; персонифицированная эмпатия</p> |
| <p>Отношение к государству</p> | <p>Государство рассматривается как механизм устранения «провалов» рынка, следовательно, уплата налогов рациональна</p> | <p>Государство воспринимается в качестве гаранта благосостояния домохозяйства, следовательно, уплата налогов является долгом</p> | <p>Домохозяйство видит в деятельности государства препятствие своему выживанию (барьеры между секторами деятельности домохозяйства), следовательно, уплата налогов воспринимается как дань сильному</p> |
| <p>Сферы социальной политики, приоритетные для домашнего хозяйства</p> | <p>Политика в области трудовых отношений, налоговая политика, политика в сфере образования – все, что связано с доходами домохозяйства на рынке</p> | <p>Пенсионная система, жилищно-коммунальная политика, система социального обеспечения, политика в сфере образования – все, что связано с обладанием особыми специфическими ресурсами</p> | <p>Политика в сфере здравоохранения, система социального обеспечения и пенсионная система – все, от чего зависит выживание домашнего хозяйства в прямом смысле</p> |