

СЕМЬЯ И БИЗНЕС

Семья – это социальная ячейка общества, члены которой связаны между собой брачными или родственными отношениями, общностью быта и взаимной моральной ответственностью.

Как социальное явление – **семья** – изменяется вслед за развитием экономического базиса общества; в то же время прогресс форм семьи обладает относительной самостоятельностью.

Главной исторической причиной возникновения **моногамии** (то есть того типа семьи, к которому мы сейчас привыкли) была потребность в сохранении, приумножении и передаче по наследству частной собственности. То есть и в семейном укладе и в семейных отношениях экономические принципы всегда имели и имеют первостепенное значение. \Ф. Энгельс. «Происхождение семьи, частной собственности и государства».\

Основными понятиями данной темы, которые необходимо рассмотреть являются качество и стоимость жизни.

Качество жизни – комплексная характеристика условий, в которых живет человек, включая уровень потребления.

1. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЛОЖЕНИЯ СЕМЬИ.

Социально-экономические показатели, определяющие положение семьи делятся на две основные категории: это показатели количественные и качественные.

Количественные показатели – это показатели, которые можно измерить независимо в абсолютных ли или в относительных величинах (индексах, коэффициентах и т. д.).

Качественные показатели - это показатели, при оценке которых применяются определяющие средний уровень стандарты, по отношению которым о показателе говорится, что он выше, ниже или равен ему, например: ниже уровня бедности.

Безусловно, одним из основных показателей является уровень жизни.

Уровень жизни – это социальный индикатор, отражающий степень удовлетворения материальных и духовных потребностей человека, складывающийся из нескольких компонентов:

- 1) Размер реальных доходов на душу населения.
- 2) Объем потребляемых благ и используемых услуг.
- 3) Установившиеся цены на товары и услуги и темпы инфляции.
- 4) Обеспеченность жильем.
- 5) Доступность образования, медицинского и культурного обслуживания.
- 6) Степень безопасности жизнедеятельности, включающая в себя экологическую, эпидемиологическую и криминогенную обстановку в регионе.

Следующим показателем является:

Качество жизни - то есть комплексная характеристика условий, в которых живет человек. Этот показатель, как видно из его названия является качественным и определяется по отношению к ГМСС – государственным минимальным стандартам существования, которые, в свою очередь, определяются правительствами каждой страны самостоятельно, и, разумеется, имеют разные критерии.

Стоимость жизни - сумма денег, которую одиночка или семья должны заплатить за еду, одежду и другие предметы потребления, необходимые для обеспечения определенного стандарта комфортности существования. Изменения стоимости жизни измеряются с помощью индекса цен, то есть специального показателя, отражающего, насколько цены повысились по сравнению с предшествующим годом.

Бедность – уровень жизни семьи, при котором ее доходы не позволяют покрывать расходы на удовлетворение даже самых основных материальных

потребностей, то есть оказываются ниже прожиточного минимума. Здесь же необходимо сказать, что, следуя основным теориям в этой области, показатель бедности бывает как количественным, так и качественным, то есть существует абсолютная и относительная бедность.

Прожиточный минимум - несмотря на то, что в средствах массовой информации его часто приравнивают к потребительской корзине, экономически правильнее все-таки считать прожиточный минимум равным размеру минимальной оплаты труда, так как именно эту сумму предлагает правительство для основы все остальных показателей.

Минимальный потребительский бюджет (МБП) – учетверенный потребительский минимум (так как состав средней семьи в России – 4 человека).

Последние два показателя применяются для деления населения по группам доходов на бедных, малообеспеченных, обеспеченных, состоятельных и богатых.

Индекс развития человеческого потенциала России (ИРЧП) – представляет собой среднее индекса ожидаемой продолжительности жизни, индекса достигнутого уровня образования и индекса уровня жизни. Именно этот показатель используется в международной практике для сравнения стран между собой. По состоянию на конец 1995 года Россия имела этот индекс равным 0,849 и занимала 52 строку рейтинга из 103 стран, а Беларусь 0,866 – 42-ю.

МАТЕРИАЛЬНЫЕ ПОТРЕБНОСТИ СЕМЬИ.

Основным законом развития общества является закон возвышения потребностей: чем больше потребностей, причем как материальных, так и духовных, тем быстрее развивается общество, так как стремиться к наиболее полному удовлетворению своих потребностей.

Домашняя экономика предназначена, прежде всего, для удовлетворения материальных потребностей семьи. Поэтому семейная экономика должна, в

первую очередь, удовлетворять наши потребности в пище, одежде, жилье, а потом мы уже сможем заниматься политикой, образованием, искусством и т. д. Такие потребности и называют – **материальными**. Так как слово «материя» происходит от латинского «матер» - мать, то отсюда следует, что материальные потребности являются, матерью для всех других, которые для ума, души и сердца. Мы знаем, что они разнообразны и домашняя экономика неспособна, удовлетворить все их сразу. Поэтому в первую очередь надо поставить во главу угла удовлетворение естественных и необходимых потребностей.



Все потребности можно разделить на: абсолютные, действительные и фактические.

Абсолютные потребности – это такие потребности, которые осуществимы на данном уровне развития науки, техники и производства. Например, купить автомобиль.

Из абсолютных потребностей выделяют **действительные**, которые определяются реальными возможностями производства, то есть наш автомобиль – это тот, который могут построить заводы.

Фактические потребности – это те, которые действительно фактически удовлетворяются нашими возможностями, именно эти потребности и составляют группу очередности.

Кроме того, существуют еще потребности истинно человеческие, вредные, извращенные и ложные.

Естественные или истинно человеческие – это те потребности, которые необходимы для нормального функционирования и воспроизведения человека как биологического организма.

Вредные - это потребности, которые наносят вред человеческому организму, например - курение, алкоголь и т. д.

Извращенные - это такие потребности, которые характерны для нормального физического состояния человеческого организма, в медицине их называют патологиями. Это садизм, мазохизм и т. п.

Ложные – это такие потребности, которые физически уже удовлетворены, но психологически еще требуют удовлетворения. Например, это желание иметь три шубы, или съесть как можно больше на дне рождения, когда уже кусок в горло не лезет, а на столе еще много вкусного и т. д.

При определении очередности удовлетворения потребностей основным критерием служит их **разумность**, которая, в свою очередь, определяется следующими параметрами:

1. Разумны те потребности, которые возвышают личность человека, не наносят вреда его здоровью.
2. Удовлетворение потребности должно соответствовать трудовому вкладу члена семьи в общий бюджет.
3. Потребность должна быть доступна всему обществу (или всей семье), а не отдельным лицам или группам.

Естественно, что удовлетворение потребностей имеет свои ограничения. Одно из главных ограничений – это уровень насыщения.

Распределение продуктов не вызывало бы проблем, если бы физическое предложение достигло (а для гарантии даже несколько превысило) уровня насыщения. Рассмотрим этот вопрос подробнее.

Можно утверждать, что каждая частная потребность может быть удовлетворена на короткий период, предполагая, что прочие условия неизменны.

Насыщение объясняется следующим:

1. Отдельные потребности ограничены физически и биологически (питание, отопление и пр.).
2. Потребление требует времени, а имеющееся у индивидуума время ограничено (даже если бы в его распоряжение были бесплатно предоставлены все виды развлечений, временные рамки ограничивали бы пользование ими).
3. Потребление может сопровождаться многочисленными обременительными побочными явлениями, стремление избежать которые ограничивает потребности (даже если бы проезд на городском транспорте был бесплатным, вряд ли нашлись бы желающие ездить на автобусе просто ради развлечения).
4. Многие продукты и услуги можно использовать исключительно совместно с дополняющими компонентами. Потребность в определенном продукте лимитируется необходимыми дополнительными затратами. Не будем забывать, что насыщение мы рассматриваем как парциальную категорию (даже если бы квартиры были бесплатны или же квартплата абсолютно не зависела от количества комнат, то и тогда люди не стремились бы получить непомерно большие квартиры. Их удерживала бы от этого невозможность обставить ее мебелью, трудоемкость уборки и пр.).

Различные причины возникают в комплексе. В любом случае из четырех видов ограничений уровень насыщения определяет наименьшее.

Поскольку каждая потребность имеет уровень парциального насыщения, совокупность потребностей ненасыщаема. С одной стороны, под воздействием изменений техники и культуры происходит дифференциация потребностей, постоянно возникают новые (тогда как старые потребности, возможно, исчезают). С другой – потому что границы насыщения могут быть расширены, если увеличить дополнительные затраты (если есть средства на лучшую мебель и механизацию домашнего хозяйства, возрастает уровень насыщения размером квартиры).

Истина заключается в том, что общество может быть и способно удовлетворить все потребности отдельных людей, но тогда оно лишает этого других, вынуждая их перейти на более низкий уровень потребления. Либо оно способно удовлетворить отдельные потребности всех людей, но тогда уровень удовлетворения других потребностей будет гораздо ниже уровня насыщения. Общество, которое может удовлетворить все потребности всех граждан, нет не только в настоящее время, но не будет и в перспективе. Как бы ни возрастало благосостояние, развитие техники и культуры всегда будет способствовать дальнейшему увеличению материальных потребностей.

В таких условиях общество решает многие взаимосвязанные проблемы выбора. Первый порок: существует ли такая потребность, которую оно стремится удовлетворить на уровне насыщения? По сути дела, (просто с точки зрения физической реализации и возможностей), любая среднеразвитая страна может попытаться удовлетворить ту или иную значительную потребность до уровня насыщения. Возможности развитых стран в это плане еще более широки. Предположим, что в какой-либо из этих стран решили: каждое домашнее хозяйство получает бесплатно телефон и в своем географическом районе бесплатно ведет местные разговоры. Создание подобной телефонной сети за несколько лет, вполне возможно, обеспечило бы полную насыщенность потребности. Однако большинство людей отнюдь не вело бы круглосуточных телефонных разговоров, даже при том, что они бесплатны.

Вместе с тем, если в физическом смысле эти и возможно, то потребовало бы громадных затрат, которые могли быть использованы на другие цели. Поэтому любая старая система с большой осторожностью решается довести предложение каких либо товаров и услуг до уровня насыщения. Если же физическое предложение не достигает уровня насыщения и в то же время цена продукта неэффективна, закономерно возникает дефицит одного товара. Если даже цена данного продукта эффективна, то и тогда возможен дефицит. Если же цена продукта неэффективна, то тогда наверняка должен существовать дефицит при условии, что предложение находится ниже уровня насыщения. В

случае бесплатного или почти бесплатного распределения дефицит будет интенсивнее, чем при эффективной цене.

Очень важно не сделать следующего логически ошибочного шага. Из сказанного не следует однозначных выводов. Наш ход рассуждений оставляет открытым вопрос о том, чем полезно и чем вредно для интересов общества бесплатное или почти бесплатное распределение продуктов в случае, когда предложение находится ниже уровня насыщения. Общество может взять на себя бремя дефицита, рассматривая его как «цену», которую оно платит за другие общественные выгоды (например распределение по определенным критериям). Но надо помнить: дефицит – та «цена», которую в таких случаях непременно надо платить.

В ходе изучения семейной экономики мы узнаем, что коло 30% семейного бюджета, в среднем, расходуется на приобретение одежды, предметов долговременного пользования, на отдых, услуги и т. д. Научкой установлены нормы рационального потребления вещей.

Норма рационального потребления - это отношение количества изделий в рациональной норме к сроку их службы.

Но! Оттого, что мы знаем норму рационального потребления в нашем гардеробе вещей не прибавится. А вот если мы будем планировать свой бюджет исходя из своих доходов, то для этого прежде всего нужно сделать ревизию своим вещам, определить дефицит и затем рассматривать возможности своего бюджета на приобретение той или иной вещи.

Все вещи можно распределить на три категории – обязательное, желательные и престижные. В обязательных вещах еще выделяют срочные.

1. **Срочные вещи** – это такие вещи, которые необходимо приобрести, невзирая на нехватку денег. Срочность определяется либо отсутствием необходимого для жизни, либо внезапностью нужды.

2. **Обязательные вещи** – это необходимый минимальный набор вещей, без которых невозможно обойтись и в быту. Причем со временем категория обязательных вещей имеет устойчивую тенденцию к расширению (например,

никто не довольствуется одними галошами на все случаи жизни, мы считаем необходимым иметь хотя бы, по крайней мере одну пару обуви на каждый сезон).

3. **Вещи желательные**, но не обязательные – это такая категория вещей, которым имеется альтернатива: например, у вас, в принципе, есть нарядное выходное платье, но вам хотелось бы иметь платье для коктейля или вечерний декольтированный наряд, есть телевизор, но хотелось бы большую диагональ и т. д.

4. **Престижные вещи** – это такие вещи, которые со временем перейдут в категорию желательных и даже обязательных, но в настоящее время недоступны большей части населения, ввиду своей редкости, высокой цены и т. п. Раньше это были видеомэгагнитофоны, микроволновые печи и т. д., сейчас – сотовый телефон, посудомоечная машина у нас и яхта и частный самолет на западе.

ОСНОВНЫЕ ПРАВИЛА ПОКУПКИ

Продавец
не должен
быть случаен

Необходимо
изучить
конъюнктуру
рынка

В случае
сомнений в
качестве
товара, лучше
отказаться от
покупки

Сохраняйте
чек в случае
невыдачи
требуите

При покупке аппаратуры, бытовой
техники необходимо проверить ее и
заполнить гарантийный талон

Необходима проверка качества
товара, его работоспособности

Товарный ярлык

1. Наименование
2. Производитель
3. Размер
4. Дата выработки
5. Срок хранения или гарантия
6. Цена

Руководство по эксплуатации

1. Наименование
2. Комплектность
3. Общие указания
4. Правила хранения
5. Техника безопасности при использовании
6. Технические данные товара
7. Устройство, подготовка к работе, порядок работы.
8. Гарантийные обязательства.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ МАРКИРОВКИ ТОВАРОВ

В современной международной практике товарного производства широко используются электронные системы идентификации (распознавания) товаров и контроля за их движением к покупателю. Ранее в России в обращении было до двух миллионов разнообразных товаров. Современный рынок востребовал значительно большее количество товаров всевозможной номенклатуры. Для ориентации в море разнообразных товаров везде в мире применяется система штрихового кодирования.

Правила и электронная форма распознавания товаров введены Международной ассоциацией по товарной нумерации (ЕА). Кто же первый придумал штрих-код? Еще в 30-е годы нашего века в Гарвардской школе бизнеса ему была посвящена специальная диссертация, но впервые на практике штрих-коды применили в 60-е годы американские железнодорожники, когда в очередной раз проводили «опознание» железнодорожных вагонов.

Для чего он появился? Главная причина – с помощью кодов контролируется количество продукции, ее соответствие эталонному образцу. Известно несколько видов кодов, но самые распространенные – американская и

европейская системы кодирования. Ими сегодня кодируются до 90% всех выпускаемых товаров в США, 80% - в Германии, около 70% - во Франции и т. д.

Что означают цифры кода? Чаще всего номер, который присваивается каждому виду изделия, состоит из 13 цифр. Самые интересные для нас первые две (страна происхождения), следующие пять – предприятие-изготовитель, еще пять «скрывают» характеристики данного товара (размеры, масса и т. д.). Последняя – контрольная.

Код страны присваивается Международной Ассоциацией ЕА

ОСНОВНЫЕ КОДЫ СТРАН ПО ЕА

США и Канада	- 00, 01, 03, 04, 06	Нидерланды	- 87
Франция	- 30, 37	Австрии	- 90, 91
ФРГ	- 40-43	Австралия	- 93
Япония	- 49	Греция	- 52 (0)
Великобритания	- 50	Кипр	- 52 (9)
Финляндия	- 64	Бельгия и Люксембург	- 54

Среди прочих потребностей наиболее крупной с точки зрения потребления материальных благ является **потребность в престиже**. Она заключается в стремлении потреблять такие блага, которые выделяют человека среди окружающих или свидетельствуют о принадлежности его к определенной социальной группе. Наиболее подробно исследовали престижные потребления известные американские экономисты.

Средства престижа обладают тремя важными особенностями:

1. В роли средства престижа могут выступать любые потребительские товары, используемые для удовлетворения биологических и духовных потребностей, но отличающиеся высокой

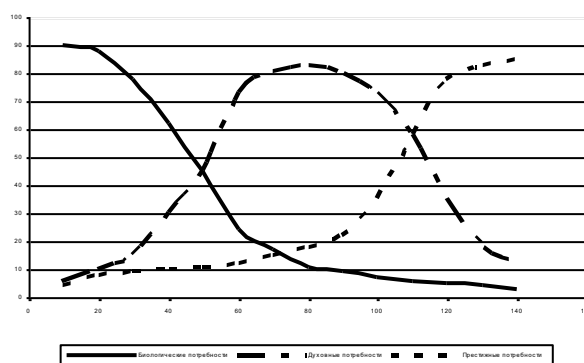
ценой, редкостью, модностью, популярностью и т. д., что позволяет владельцу использовать их как «знак отличия»;

2. Истинной потребительской стоимостью вещей, превратившихся в средства престижа, в условиях рынка становится их стоимость. Чем дороже вещь, тем меньше людей могут ее приобрести, тем о большем достатке владельца она говорит, тем большими престижными свойствами она обладает;

3. В отличие от средства удовлетворения биологических и духовных потребностей, имеющих естественные границы потребления, потребление средств престижа ограничивается только личными доходами и с ростом последних имеет тенденцию к безграничному увеличению. С ростом доходов становятся доступными новые, более дорогие «знаки отличия», принятые в более высоких общественных группах. Так как потребности постепенно растут во всех социальных группах, то чтобы «выделиться» или «подтянуться», необходимо постоянно приобретать новые средства престижа. И эта «гонка» бесконечна.

С ростом благосостояния семьи удельный вес в семейном бюджете расходов на удовлетворение биологических, духовных и престижных потребностей изменяется примерно в следующей закономерности .

Изменение удельного веса основных функциональных групп товаров и услуг в семейном бюджете (У) с ростом доходов семьи (Д)



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 .
«Сложный» утилитаризм: нацеленность индивида на максимизацию полезности и осознание им взаимосвязи между получаемой полезностью и собственной деятельностью	«Простой» утилитаризм: нацеленность на достижение определенного потребительского стандарта, причем не обязательно обусловленное собственной деятельностью индивида
<i>Деперсонифицированное доверие:</i> уверенность, что контрагент не изменит в одностороннем порядке согласованные условия сделки	<i>Персонифицированное доверие:</i> иерархическая структура взаимодействий исключает взаимное доверие, и оно может существовать лишь в границах семьи, круга друзей, «директорского корпуса» и т. д.
<i>Эмпатия</i> ^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;

Таблица 2

Типология домашних хозяйств

	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 ограничивающий фактор	Максимизация полезности в условиях дефицитности ресурсов. Помимо бюджетного важны временное (очередь) и социальное (связи) ограничения	Выживание
Ресурсы	Заработная плата на основной работе	Заработная плата на основной работе + наличие свободного времени (зависит от основной работы) + трансферты	«Портфель» ресурсов, получаемых от официальной, неформальной и криминальной занятости
Жестокость бюджетного ограничения	Абсолютно жестокое: домохозяйство не имеет основных доходов, кроме заработной платы	Домохозяйства получают существенную часть доходов в форме трансфертов от государства	Гибкость границ между различными источниками доходов позволяет избежать жестокой зависимости между благосостоянием и размером денежных доходов
Склонность к сбережениям, их размер	Размер сбережений описывается величиной предельной склонности к сбережению и функцией сбережения	Сбережения носят вынужденных (вследствие дефицита и невозможности потратить весь доход) и добровольный характер, причем вынужденные сбережения растут по мере усиления интенсивности дефицита	«Страховочная» нагрузка на сбережения 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 – обладания связями, административными правами (пропиской, членством в партии) и т. д.	Наличие у каждого члена семьи независимых источников доходов 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 профессиональной группе, занятость в одном секторе и т.д.)
Внутренняя структура	Простая иерархия, причем пол занимающего позицию главы семьи не имеет значения (главой является обладатель наиболее специфического актива)	Простая иерархия, причем пол играет роль – мужчина является «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
Нормы экономического поведения	«Сложный» утилитаризм; целерациональное действие; деперсонифицированное доверие; эмпатия	«Простой» утилитаризм; ограниченно-рациональный тип поведения, доверие к индивидам является опосредованным доверием к государству; «ты – мне, я – тебе»	«Простой» утилитаризм; ценностно-рациональный тип поведения; доверие существует лишь в персонифицированной форме, эмпатия персонифицирована
Отношение к государству	Государство рассматривается как механизм устранения «провалов» рынка, следовательно, уплата налогов рациональна	Государство воспринимается в качестве гаранта благосостояния домохозяйства, следовательно, уплата налогов является долгом	Домохозяйство видит в деятельности государства препятствие своему выживанию (барьеры между секторами деятельности домохозяйства), следовательно, уплата налогов воспринимается как дань сильному
Сфера социальной политики, приоритетная для домашнего хозяйства	Политика в области трудовых отношений, налоговая политика, политика в сфере образования (все, что связано с доходами домохозяйства на рынке)	Пенсионная система, жилищно-коммунальная политика, система социального обеспечения, политика в сфере образования (все, что связано с обладанием особыми специфическими ресурсами)	Политика в сфере здравоохранения, система социального обеспечения и пенсионная система (все, от чего зависит выживание домашнего хозяйства в прямом смысле)

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

Система норм		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:

«Людям можно доверять, но нельзя разочаровываться. Я людям доверяю, но если меня предают, 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).

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 неблагоприятным 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.

2. БИЗНЕС, ВИДЫ БИЗНЕСА.

В экономической литературе слово «бизнес» употребляется как синоним русского слова «дело» или «деятельность»; в рыночной экономике России большинство экономических терминов, будучи заимствованными, прижились гораздо лучше, чем отечественные аналоги, и поэтому мы также будем пользоваться этим термином.

Нынешним жителям России, особенно старшему поколению тяжело стать бизнесменами, предпринимателями. Связано это с консервативным мышлением, которое более полувека формировалось под влиянием распределительных отношений. Иждивенческие, потребительские установки этого образа жизни уже начала передаваться по наследству, их формировала окружающая среда и теперь очень сложно переключиться на созидательную деятельность.

Поэтому, начиная бизнес, следует полностью избавиться от иждивенческих настроений, опеки во всех государственных органах. Бизнесмен, предприниматель за все отвечает сам. Можно ли в условиях семьи заниматься предпринимательским бизнесом? Ответ однозначный: да, можно и не только можно, но и необходимо.

Коммерческий бизнес – это различные операции, основанные на купле-продаже товаров и услуг, сделки с ценными бумагами при повышении или понижении их курса. Таким образом большинство наших, так называемых «предпринимателей»-челноков на деле являются не предпринимателями, а коммерсантами.

Предпринимательская деятельность - это прежде всего инициативная, творческая деятельность предприимчивого делового человека, вкладывающего свои средства в дело ради получения прибыли, самовыражения, личной свободы в условиях неопределенности и риска.

В условиях семьи предпринимательская деятельность может быть нескольких типов:

1. Индивидуальная трудовая деятельность (репетиторство, выращивание цветов, овощей и фруктов, грибов, уход за малышами и престарелыми, выращивание и реализация домашних животных и птицы и т. д.).

2. Создание частных семейных предприятий по производству товаров и услуг (учебно-наглядных пособий, ремонт жилищ, семейные кафе, небольшие галереи и т. д.).

3. Выполнение различных работ на дому (секретарь фирмы при наличии средств коммуникации, пошив и вязание одежды и пр.). Этот вид деятельности особенно подходит женщинам с маленькими детьми, инвалидам, пенсионерам.

Для принятия решения о занятии предпринимательской деятельностью без образования юридического лица гражданину желательно оценить свои материальные, интеллектуальные и иные возможности, которые прямо или косвенно могут повлиять на результат этой деятельности. К ним можно отнести:

- свое местожительство, так как регистрация происходит только по месту прописки гражданина;
- семейное положение, возраст, состояние здоровья;
- образование, трудовой стаж, знания, умения, навыки;
- жилищные условия;
- финансовые, материально-технические возможности;
- транспортные возможности;
- иные возможности и условия, имеющие значение для предстоящей предпринимательской деятельности.

Необходимо отметить, что до недавнего времени российское и союзное законодательство не предусматривали такой формы деятельности граждан, как индивидуальная трудовая деятельность. Такое понятие как «предпринимательская деятельность», употреблялось лишь в Уголовном кодексе, как преступное деяние.

Ситуация изменилась лишь чуть больше десяти лет назад. Принятые законы СССР «Об индивидуальной трудовой деятельности» (от 19.11.1986 г.),

«О кооперации в СССР» (от 01.07.1988 г.) явились этой нормативной базой, на которой в дальнейшем основывались более поздние нормативные акты, регулирующие предпринимательскую деятельность граждан.

Первое же легальное определение предпринимательской деятельности было закреплено в законе РСФСР «О предприятиях и предпринимательской деятельности» от 25.12.1990 г. Этим же документом устанавливалось наряду с уже действовавшими кооперативами, другая форма индивидуальной трудовой деятельности граждан – индивидуальное (семейное) частное предприятие.

БЮДЖЕТ СЕМЬИ

Бюджет – это система или финансовый отчет, который суммирует доходы и расходы за определенный период времени (месяц, год). Если бюджет показывает, что расходы равны доходам, то его называют – сбалансированным. Когда расходы превышают доходы, тогда говорят, что бюджет имеет дефицит. Бюджеты используются для оценки состояния дел домохозяйств (семей), предпринимательских фирм, муниципальных и государственных учреждений.

Так как бюджет состоит из расходов и доходов, то в первую очередь определим эти понятия.

Доход – деньги или материальные ценности, полученные от предприятий, государства, отдельного лица или какого-либо рода деятельности. Различают **совокупный** и **денежный** доход.

Совокупный доход – включает в себя все виды доходов (зарплата, дивиденды, бесплатная путевка в дом отдыха, служебная машина и т. д.)

Денежный доход – включает только деньги полученные за определенный период времени.

Таким образом доход делиться на **денежный** и **натуральный**.

Денежный доход:

1. Зарплата вместе с различными исчислениями и доплатами;
2. Пенсии, пособия, стипендия, и другие социальные и страховые выплаты;

3. Доходы от предпринимательской деятельности;
4. Доходы от операций с личным имуществом и денежными накоплениями в финансово-кредитной сфере.

Натуральный доход - в основном состоит из продуктов, полученных в личном подсобном хозяйстве или в порядке натуроплаты от сельскохозяйственных предприятий и потребленных в семье;

Помимо деления дохода на натуральный и денежный, доход также делится на **номинальный** и **реальный**.

Номинальный доход – количество денег по номиналу получаемое человеком или семьей в определенный период времени.

Реальный доход – количество товаров, услуг, которое гражданин или семья может приобрести в определенный период времени на свои номинальных доходы.

Реальные доходы населения определяют путем корректировки номинальных доходов на средний индекс роста цен по потребительским товарам. Однако в настоящее время цены на товары первой необходимости (хлеб и т. д.) растут часто опережающими темпами. Поэтому фактический уровень реальных доходов малообеспеченной части населения оказывается ниже официально рассчитанного.

Государство стремится заботиться о семейном бюджете. На строительство жилищ, школ, культурно-бытовых и медицинских учреждений, оно расходует в расчете на каждую семью значительные суммы, следует также учитывать в семейном бюджете, что мы почти не платим за образование (на содержание общеобразовательных школ, ВУЗов, яслей, детских садов).

Структуру семейного бюджета можно выразить в виде таблицы. Она, состоит из двух разделов – доходов и расходов.

Структура семейного бюджета

Доходы	Расходы
--------	---------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Заработная плата членов семьи 2. Выплаты и льготы из общественных организаций 3. Пенсии и стипендии 4. Доходы от приусадебного участка 5. Доходы от сдачи недвижимости и др. средств в аренду 6. Доходы от ценных бумаг 7. Доходы от индивидуальной трудовой деятельности 8. Доходы от других источников 	<ol style="list-style-type: none"> 1. На питание 2. На товары длительного пользования 3. На услуги, транспорт, театр, ремонт обуви, парикмахерская, химчистка, кино, прокат и т. д. 4. Коммунальные услуги: плата за жилье, электроэнергию, отопление, воду, телефон, газ, канализацию 5. На культурно-бытовые нужды
--	---

Нужно отметить, что эта таблица отражает схему усредненного семейного бюджета, так как у каждой семьи свой бюджет, который постоянно меняется.

Население дифференцируется по уровню доходов и потребления и данная дифференциация производится во взаимосвязи с семейными бюджетами. Выделяется пять групп населения с разным уровнем материальной обеспеченности.

1 группа - «бедные» семьи, душевой доход которых ниже стоимостной оценки бюджета прожиточного минимума или соответствует ей.

2 группа - «малообеспеченные» семьи, душевой доход которых находится в интервале между стоимостной оценкой бюджета прожиточного минимума и стоимостной оценкой **минимального потребительского бюджета;**

- **МБП (минимальный потребительский бюджет)** – рассчитан на удовлетворение разумных потребностей человека.

- **БПМ (бюджет прожиточного минимума)** – обеспечивает элементарные, на данном этапе развития общества условия жизни, поддерживающие работоспособность и здоровье людей.

3 группа - «обеспеченные» семьи, доход сумму которых находится в интервале между стоимостной оценкой одного и удвоенного минимального потребительского бюджета (или колеблется вокруг среднего бюджета);

4 группа - «состоятельные» семьи, душевой доход которых находится в интервале между удвоенной оценкой МБП (или средним бюджетом) и уровнем душевого дохода условно характеризующего «богатые» семьи;

5 группа - «богатые» семьи, уровень дохода – выше рационального потребительского бюджета.

По данным выборочного обследования в 1993 году

- бедные составили 32% населения,
- малообеспеченные – 41%;
- обеспеченные – 20%;
- состоятельные – 5,5%;
- богатые 1,5%.

Структура источников формирования денежных доходов претерпела за годы современной реформы значительные изменения. Заработная плата хотя и остается основой личных доходов, доля ее в совокупном доходе ежегодно снижается и составляет в настоящее время 50% против 71% в 1990 году. Удельный вес пенсий и пособий достаточно стабилен и держится на уровне 15 – 16%. Прочие доходы (от предпринимательской деятельности, от операция с недвижимостью, кредитно-финансовых операций и т. д.) в условиях рыночной реформы растут напротив, опережающими темпами и достигли в начале 1994 года 26% всех денежных доходов населения против 14% в 1990 году. К сожалению статистика не дает распределения прочих доходов по составляющим элементам.

Сложившаяся структура доходов очень близка к пропорциям, существующим в странах с развитой рыночной экономикой. Например в США в 1988 году на заработную плату приходится 61% всех личных доходов населения, на пенсии и пособия – 15%, на прочие доходы – 24%, в том числе на доходы от предпринимательской деятельности и доходы владельцев собственности – 8%, проценты по вкладам и облигациям – 14%, дивиденды по акциям – 2%. Таким образом, не следует ожидать в будущем крупных сдвигов в структуре основных слагаемых денежных доходов населения, так как она

оказывается достаточно консервативной при разной степени развитости рыночных отношений и уровне благосостояния населения.

РАСХОДЫ СЕМЬИ. ИХ СТРУКТУРА И КЛАССИФИКАЦИЯ.

Расходы – это уменьшение суммы капитала как результат какой-либо деятельности в течении отчетного периода, то есть использования или употребления ресурсов.

В экономической науке все денежные расходы семейного бюджета принято делить на три основные группы.

1. Личные и потребительские расходы (покупка товаров и оплата услуг).
2. Налоги и другие обязательные платежи.
3. Денежные накопления и сбережения.

Преобладающей по величине является первая группа, так как она связана с удовлетворением личных потребностей. Но большое значение имеют и две остальные.

Величина расходов на покупку товаров и оплату услуг зависит от уровня розничных цен, потребности семьи в конкретных благах, объема ее денежных доходов, а также суммы налогов и других обязательных платежей, уплачиваемых семьей.

Снижению расходов семьи на покупку способствует:

- удовлетворение части потребности за счет натурального самообеспечения путем выращивания продуктов питания в личном подсобном хозяйстве;
- получение натуроплаты в сельскохозяйственных предприятиях;
- изготовление собственными силами некоторых материальных благ (строительство дома, изготовление мебели и т. д.);
- выполнение услуг некоторыми членами семьи;
- наличие запасов продуктов, одежды;

- высокая обеспеченность предметами длительного пользования, осуществленные за счет расходов предыдущих периодов;

- предоставление бесплатных услуг и помощи государством (услуги здравоохранения, образования и т. д., дотации за квартплату и др.).

Среди потребительских расходов на долю товаров приходится в настоящее время 86% этой группы расходов, а на долю услуг – 14%. С ростом благосостояния семьи, как правило, повышается удельный вес услуг.

Ориентировочное представление о современной структуре расходов средней российской семьи на покупку товаров дает структура розничного товарооборота, из которого видно, что преобладают расходы на продукты питания (55%), среди которых основное место занимают мясопродукты, алкогольные напитки, хлебобулочные и кондитерские изделия. Среди непродовольственных товаров наибольший удельный вес занимает одежда, ткани, обувь (15,7%), культтовары.

В современной структуре платных услуг, предоставляемых населению почти $\frac{3}{4}$ приходится на услуги пассажирского транспорта, сферы бытового обслуживания и жилищно-коммунального хозяйства.

Налоги и другие обязательные платежи уменьшают сумму средств, которые может семья потратить на потребительские цели. С другой стороны, эта группа расходов является важным источником доходов государства. В США, например, за счет прямых налогов с населения формируется до 43% федерального бюджета. В России их значение для государства значительно меньше. Однако надо иметь в виду, что в эту группу включаются не все налоги, уплачиваемые из семейного бюджета, а только прямые. Значительная часть налогов «незримо» растворяется в цене покупаемых семьей товаров в виде косвенных налогов (НДС, акцизов, таможенных пошлин и т. д.) и «инфляционного» налога. С учетом их бюджет российской семьей также оказывается главным кормильцем госбюджета.

Когда налоги не чрезмерны и охватывают только обеспеченную часть населения, тогда они могут выполнять и потребительские функции. Так, в

США в ранний период взимания подоходного налога (когда необлагаемый минимум был высоким), быть его плательщиком считалось делом почетным и престижным, так как свидетельствовало перед окружающими о высоком благосостоянии лица, уплачивающего налог.

Денежные накопления и сбережения образуются у населения по разным причинам.

1. Это вынужденная мера, вызванная товарным дефицитом, или желанием накопить определенную сумму на «черный день» или на покупку дорогостоящей вещи. По этой причине накопления могут образовываться как в богатых, так и в бедных семьях.
2. Другая причина, характерная для богатых семей – высокий уровень доходов, позволяющий направить часть средств на накопления, для извлечения с их помощью дополнительного дохода путем вложения в ценные бумаги, банковские депозиты и т. д.

В целом высокий уровень семейных накоплений и их рост в условиях рынка свидетельствует об укреплении семейного бюджета.

В каждой семье группы расходов складываются по-разному, но все расходы можно разделить на постоянные и переменные.

Постоянные расходы – это такие виды расходов, которые осуществляются в каждом периоде и их можно учесть в начале года, месяца. К этим расходам относятся: квартплата, оплата электроэнергии, коммунальных услуг, налоги, страховки, все виды взносов, подписка на периодическую печать, проезд в транспорте и т. д.

Переменные расходы – это такие виды расходов, которые осуществляются с определенной периодичностью. Переменные расходы бывают периодические и единовременные.

Также расходы бывают ожидаемые и непредвиденные.

Но самое главное – это то, что расходы удовлетворяют наши потребности, а так как потребности у человека бывают не только истинные, а и

вредные, ложные и т. д. то и расходы (по удовлетворению потребностей) делятся на обязательные, желательные и необязательные.

КЛАССИФИКАЦИЯ РАСХОДОВ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНОСТИ

Группа расходов	Содержание группы расходов
1 Налоги	<p>Налоги – это обязательные платежи юридических и физических лиц в бюджет соответствующего уровня (федеральный, региональный, местный) или во внебюджетный фонд, осуществляемый плательщиками в порядке и на условиях, определяемых действующим законодательством.</p> <p><i>Подходный, земельный, имущественный и др.</i></p>
2. Сборы	<p>Сборы – это обязательные платежи предприятий, организаций, учреждений и отдельных лиц за услуги, оказываемые государственными органами.</p> <p><i>Госпошлина, таможенный сбор и др.</i></p>
3. Обязательные платежи	<p>Коммунальные платежи – это платежи предприятий, организаций и отдельных лиц за содержание и обслуживание жилья.</p> <p><i>Плата за квартиру, телефон, электроэнергию, водоснабжение и т. д.</i></p> <p><i>Образовательные платежи: содержание детей в детских садах, обучение в музыкальной школе, плата за высшее обучение и т. д.</i></p> <p><i>Выплата кредитов, процентов по ссудам и т. д.</i></p>
4. Расходы на питание	<p>Приобретение продуктов в магазинах и на рынке, заготовка продуктов в прок. Оплата питания в кафе, ресторанах, столовых.</p>
5. Расходы на хозяйственно-бытовые нужды	<p>Затраты на ремонт одежды, обуви, бытовой техники, квартиры, телерадиоаппаратуры, химчистку, прачечную. Покупка предметов личной гигиены.</p>
6. Расходы на предметы личного пользования	<p>Верхняя одежда, белье, обувь, постельные принадлежности.</p>
6. Расходы на предметы быта	<p>Мебель, светильники, ковровые изделия, картины, часы, хрусталь и т. д.</p>