

Экономическое поведение: анализ и перспективы*



**Людмила Алексеевна
МИГРАНОВА**

кандидат экономических наук, заведующий лабораторией изучения качества жизни населения, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН (117218, Москва, Нахимовский просп., д. 32, info@isesp-ras.ru, lmigranova@mail.ru)



**Владимир Борисович
ТОРЕЕВ**

доктор экономических наук, заведующий лабораторией проблем экономического поведения и мобильности населения, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН (117218, Москва, Нахимовский просп., д. 32, info@isesp-ras.ru, v.toreyev@gmail.com)



**Азиза Викторовна
ЯРАШЕВА**

доктор экономических наук, профессор, гл. научный сотрудник лаборатории проблем экономического поведения и мобильности населения, Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономических проблем народонаселения РАН (117218, Москва, Нахимовский просп., д. 32, info@isesp-ras.ru, nasimy@yandex.ru)

Аннотация. В основе действенной социальной политики должно лежать понимание тех стратегий, которые используют российские семьи для адаптации к сложной экономической ситуации в стране. Для этого проводятся регулярные обследования потребительского поведения населения, социологические опросы, позволяющие выявить сберегательные стратегии. Делаются попытки исследовать зарождающееся инвестиционное поведение. Потребительское, сберегательное, инвестиционное поведение населения являются элементами экономического поведения. В связи с этим для повышения эффективности социальной политики наибольшее значение имеют комплексные исследования. Одно из таких исследований представляет проект «Таганрог», который реализуется в течение сорока лет, в ходе которого изучаются различные аспекты жизни домохозяйств этого южного, когда-то промышленного города.

Ключевые слова: экономическое поведение, домашнее хозяйство, сберегательные стратегии, социологические исследования.

* Статья подготовлена при поддержке гранта РФФИ № 13-06-00273.

Migranova L.A., Toreyev V.B., Yarasheva A.V.

Economic behavior: analysis and prospects

Abstract. Efficient social policy should be based on the understanding of strategies which Russian families use for adaptation to a difficult economic situation in the country. This understanding is promoted by regular research into people's consumer behaviour and by sociological surveys of savings strategies. Scientists are studying the investment behaviour of population. Consumer behaviour, savings behaviour and investment behaviour are the elements of economic behaviour of population. The integrated research into these components gives the greatest effect for enhancing the efficiency of social policy. The "Taganrog" Project is one of such integrated studies. This project has been implemented within forty years; its main purpose is to study various aspects of life of households in this southern city that used to be an industrial city.

Key words: economic behaviour, household, savings strategy, sociological research.

Migranova Lyudmila Alekseevna – Ph.D. in Economics, Head of the Laboratory for the Study of the Quality of Life of Population, Federal State-Financed Scientific Institution the Institute of Social and Economic Studies of Population, the Russian Academy of Sciences (32, Nakhimov Avenue, Moscow, 117218, Russia, info@isesp-ras.ru, lmigranova@mail.ru)

Toreev Vladimir Borisovich – Doctor of Economics, Head of the Laboratory for the Issues of Economic Behavior and Mobility of Population, Federal State-Financed Scientific Institution the Institute of Social and Economic Studies of Population, the Russian Academy of Sciences (32, Nakhimov Avenue, Moscow, 117218, Russia, info@isesp-ras.ru, v.toreyev@gmail.com)

Yarasheva Aziza Viktorovna – Doctor of Economics, Professor, Chief Research Associate at the Laboratory for the Issues of Economic Behavior and Mobility of Population, Federal State-Financed Scientific Institution the Institute of Social and Economic Studies of Population, the Russian Academy of Sciences (32, Nakhimov Avenue, Moscow, 117218, Russia, info@isesp-ras.ru, nasimy@yandex.ru, baktriana@rambler.ru)

Исследованию экономического поведения населения российская статистика и наука уделяют большое внимание. Так, Росстат регулярно проводит выборочные обследования бюджетов домашних хозяйств в качестве элемента государственного статистического наблюдения за уровнем жизни населения. Проводят регулярные опросы, направленные на оценку материального положения семей и их финансового поведения социологические службы, например ВЦИОМ¹ и Левада-центр²; анализ потребительских рынков и покупательских предпочтений проводит

компания «Ромир»³; есть и другие исследовательские центры и компании. Однако комплексного анализа экономического поведения населения в нашей стране не проводилось.

Под экономическим поведением населения будем понимать некий рациональный выбор из возможных альтернатив с целью минимизации издержек и получения максимальной выгоды, используемый населением в качестве механизма адаптации к изменяющейся внешней среде. Непосредственное влияние на экономическое поведение оказывает принадлежность к определенным социально-доходным слоям, которые задают уровень

¹ ВЦИОМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://wciom.ru>

² Левада-центр [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru>

³ Исследовательский холдинг РОМИР [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://romir.ru>

накопления и потребления для тех или иных групп населения, а также социально-демографические характеристики семьи: иждивенческая нагрузка, количество детей, количество пенсионеров и инвалидов, возраст, состояние здоровья и уровень образования членов семьи.

На экономическое поведение оказывают влияние и социальные группы, в которые входит индивид. В качестве референтных групп могут выступать семья, коллеги по работе, соседи и др. Однако группа принадлежности и референтная группа могут не совпадать и оказывать разнонаправленное воздействие на индивидуума. Референтные группы формируют нормы и ценности, детерминирующие перспективу мышления и поведения человека. В этом плане особое внимание необходимо уделить влиянию семьи, уклада домашней жизни. Семья обладает наиболее сильными адаптационными возможностями в экономически сложных ситуациях.

Наиболее близко к комплексному анализу экономического поведения населения подошли исследования, проводимые в рамках проекта «Таганрог», осуществляемого под научным руководством члена-корреспондента РАН Н.М. Римашевской. Цель исследования «состояла в том, чтобы выявить сущность происходящих в России перемен через призму условий жизни, состояния и поведения населения, раскрыть их характер, специфику, факторы и динамику». Фундаментальная проблема, на решение которой был направлен проект, состоит «в обнаружении сущностных изменений в воспроизводстве и качестве жизни населения страны в условиях перехода к рыночной экономике, в рассмотрении механизмов, определяющих социальные процессы, а также, если говорить о практическом использовании полученных результатов, — в разработке мер и предложений по формированию социальной политики» [1, с. 10]. Реализовано пять

этапов проекта: «Таганрог I» (1968–1969 гг.), «Таганрог II» (1978–1979 гг.), «Таганрог III» (1988–1989 гг.). Первые три этапа проводились с интервалом в десять лет. Через 5 лет после третьего этапа было осуществлено исследование «Таганрог 3^{1/2}». Соответственно, четвертый этап получил половинный индекс. Наконец, пятый этап «Таганрог V» был реализован в 1998–2000 гг.

Первые три этапа были реализованы еще при плановой экономике, при которой экономическое поведение сводилось к потребительскому поведению, т.е. к распределению доходов (в основном заработной платы). Сберегательные стратегии в то время сводились к возможностям, предоставлявшимся Сбербанком (сберкассами), т.е. к получению процентов на остаток счета. Экономическая реформа открыла в этом плане новые возможности. Однако понадобилось двадцать лет, чтобы у населения появились накопления, которые нужно сохранять, преумножать и вкладывать в различные проекты, т.е. осуществлять сберегательное и инвестиционное поведение.

Потребительское поведение домохозяйств с разным социально-экономическим положением являлось предметом детального изучения практически на всех этапах таганрогских исследований. Основной чертой потребительского рынка в дореформенный период была несбалансированность спроса и предложения товаров и услуг, которая с годами все увеличивалась. Однако дефицит продовольственных и промышленных товаров не означал, что жители города Таганрога голодали. Почти четверть городских семей дефицит продуктов питания частично компенсировала их производством на приусадебных и дачных участках. Непродовольственные товары приобретались, но по спекулятивным ценам. Рынок платных услуг был развит слабо и ограничивался в основном

бытовыми услугами (парикмахерские, бани, химчистки, учреждения общественного питания и т.д.). Социально значимые услуги (медицинские, образовательные, культурные, рекреационные, жилищно-коммунальные) предоставлялись государством бесплатно или за чисто символическую плату, что обеспечивало их равную доступность для всех горожан, независимо от материального положения.

Опросы населения, проведенные в Таганроге в период перехода к рыночным отношениям (1993–1994 гг.) и в более поздние годы (1998–2000 гг.), показали существенные изменения в потребительском поведении горожан, о чем свидетельствуют изменения в структуре потребительских расходов – увеличение доли питания (индикатор снижения уровня жизни) и платных услуг. При этом доля домохозяйств, имеющих личное подсобное хозяйство и производящих сельскохозяйственную продукцию, выросла в начале 1990-х годов почти до 40%. Несмотря на то что в этот период государство еще сохраняло контроль за тарифами на жилищно-коммунальные услуги, расходы на их оплату росли достаточно быстро как за счёт более высоких темпов роста цен на услуги по сравнению с товарами, так и в результате того, что бесплатные услуги все чаще становились для населения платными. В 1998 г. почти половина (48,1%) семей Таганрога ограничивала себя в покупке продуктов питания, а на их приобретение приходилось более 60% от всех расходов. При этом никакого товарного дефицита уже не было – просто у населения не хватало денег для удовлетворения элементарных потребностей.

Типологическое исследование, проведенное в рамках проекта «Таганрог II» (1978 г.) в условиях низкой дифференциации доходов населения, позволило выявить восемь типов семей с разным потре-

бительским поведением. В этих семьях в зависимости от социально-демографических показателей и специфики условий жизни структуры потребностей, потребления и ориентаций населения оказались весьма различными [2].

Спустя 20 лет для типологического исследования использовалась несколько другая модель, которая позволила выделить четыре устойчивые группы потребителей, несмотря на возросшее неравенство в доходах, отсутствие товарного дефицита и расширение рынка платных услуг.

Первая группа представляет собой тип потребления, характерный для низкодоходных домохозяйств Таганрога, душевой доход которых не превышал величины прожиточного минимума (ПМ) по Ростовской области. В основном это полные семьи с одним или двумя детьми. Их тип потребления можно назвать «экстремальным» или «потреблением выживания». Ко второй группе потребителей исследователи отнесли среднедоходные домохозяйства, доход которых оказался выше прожиточного минимума, но ниже величины 2,5 ПМ. Это полные семьи малого размера, преимущественно без детей либо с одним ребенком. От первого типа потребительский стиль этих домохозяйств отличается более высокими характеристиками потребления, более разнообразной и рациональной структурой потребления как продуктов питания, так и непродовольственных товаров и услуг. Третья группа – наиболее состоятельные домохозяйства с доходами выше 2,5-кратного размера ПМ. В основном это полные семьи без детей (только треть составляют семьи с одним ребенком), расположенные в границах средних и высоких социальных статусов. Для представителей этой группы характерен иной количественный и качественный уровень потребления. Однако в целом их потребительское поведение

можно назвать «консервативно-потребительским» из-за ориентации на сохранение и поддержание сложившегося в прошлом потребительского уклада. Четвертая группа потребителей — домохозяйства пенсионеров. Из-за отсутствия иждивенческой нагрузки в этих домохозяйствах, несмотря на низкий размер пенсий, благоприятное материальное положение (по сравнению с пенсионерами, проживающими вместе с родственниками). Данная группа занимает промежуточное положение между первой и второй, однако имеет и свои специфические особенности. В первую очередь это касается приобретения продуктов питания и лекарственных средств. Потребители этой группы вынуждены рассчитывать только на свои материальные возможности, в связи с чем редко занимают денежные средства в долг. Исследователи назвали четвертую группу «аскетической», исходя из наблюдаемой максимально жесткой экономии.

Дальнейшее изменение социальной структуры населения города под влиянием кардинально не меняющейся на локальном рынке труда ситуации, безусловно, изменило распределение населения по типам потребительского поведения, но само количество типов вряд ли стало больше. Таганрог уже в конце 1980-х — начале 1990-х годов по уровню оплаты труда и денежных доходов населения стал резко отставать как от среднероссийского, так и среднеобластного уровня, тогда как масштабы бедности и малообеспеченности домохозяйств росли более быстрыми темпами [3].

По данным Росстата, объем реального потребления платных услуг на душу населения в Ростовской области за последние 11 лет вырос в 1,55 раза против 1,47 раза по РФ в целом; реальный душевой объем розничного товарооборота в области также увеличивался более высокими

темпами и составил 2,8 раза. Однако оба эти показателя оставались ниже среднего по стране уровня (73 и 95% соответственно). Но Таганрог — не Ростовская область, где большая часть розничного товарооборота и платных услуг реализуется непосредственно в Ростове-на-Дону. В связи с этим можно предположить, что потребление товаров и услуг в Таганроге, по всей видимости, за этот период выросло, но в значительно меньшей степени, чем по области в целом, и разрыв со среднероссийскими показателями несколько увеличился.

Социологические опросы дают возможность выяснить материальное положение российских семей с позиции самооценки. Рассматривая динамику материального положения на достаточно длительном периоде, можно отметить, что количество семей, оценивающих его положительно, постепенно растет (*табл. 1*). Если количество семей, не имеющих материальных затруднений, остается на протяжении всего периода наблюдений неизменным — порядка 1%, то количество семей, ограниченных в приобретении только дорогих вещей, постоянно растет (с 7% в 2001 году до 16% в 2010 г.). Нужно отметить, что и в низкодоходных группах происходит постепенное улучшение положения. Так, количество беднейших семей сократилось с 22 до 9%, а в других группах произошло перераспределение: если в 2001 году группа семей, которой хватало денег только на продукты, составляла 44%, то в 2010 году она сократилась до 27%, а группа семей, где денег не хватало только на товары длительного пользования, наоборот, увеличилась — с 27 до 48%.

Растущее материальное положение создает условия для формирования сбережений. В *таблице 2* представлена динамика сберегательных возможностей российских семей.

Таблица 1. К какой группе населения Вы, скорее всего, отнесли бы свою семью?^{*}
(% от числа ответивших)

Вариант ответа	11.2001	11.2003	11.2005	11.2007	06.2008	10.2009	08.2010
Денег не хватает даже на продукты	22	15	15	14	12	13	9
На продукты денег хватает, но покупка одежды вызывает серьезные затруднения	44	45	37	33	29	29	27
Денег хватает на продукты и одежду, но покупка товаров длительного пользования является для нас проблемой	27	31	37	37	42	47	48
Мы можем без труда приобретать вещи длительного пользования, но затруднительно приобретать действительно дорогие вещи	7	9	10	15	17	12	16
Мы можем позволить себе достаточно дорогие покупки – машину, квартиру, дачу и многое другое	<1	1	<1	1	1	1	1

^{*} Здесь и далее результаты опросов Левада-центра. Выборка до 2009 г. – 2100, после – 1600 респондентов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levada.ru/category/rubrikator-oprosov/uroven-zhizni-naseleniya-rossii/lichnye-denezhnye-sberezheniya>

Таблица 2. Есть ли у Вас, Вашей семьи в настоящее время какие-либо сбережения, накопления?
(% от числа ответивших)

Вариант ответа	07.2002	07.2003	07.2005	07.2007	12.2008	10.2009	10.2010
Есть	26	24	21	22	18	22	26
Нет	68	69	70	66	75	73	69
Не знаю/отказ от ответа	6	7	9	13	7	5	5

Из таблицы видно, что экономический кризис 2008 года сильно повлиял на уровень сбережений населения, однако к 2010 году ситуация вернулась к благополучным докризисным временам. Так или иначе, можно утверждать, что порядка четверти населения России имеют сбережения, т.е. могут осуществлять не только потребительское, но и сберегательное и инвестиционное поведение.

В процессе становления рыночных отношений в российской экономике сложились два базовых типа экономического поведения населения: дорыночный и рыночный. Для носителей дорыночного типа поведения характерно неприятие рынка или настороженное отношение к нему, низкая оценка собственных возможностей адаптации к рыночной экономике, высокий уровень социальной и психоло-

гической напряженности личности, находящейся под сильным влиянием социальных стереотипов, выработанных еще в советские годы. Рыночный тип поведения предполагает высокую степень экономической активности со стороны индивида, понимание возможностей, которые рынок предоставляет для повышения благосостояния соответственно вложенным усилиям, знаниям, умениям.

При этом используются разные сберегательные стратегии. Если люди дорыночного типа экономического поведения предпочитают хранить сбережения или в наличных (что называется «в кубышке»), или в сбербанке, то приверженцы рыночного типа поведения используют более разнообразные стратегии: вложение в акции, облигации, инвестирование в бизнес, покупка недвижимости и др.

Таблица 3. Как Вы храните сбережения? (% от числа ответивших)

Вариант ответа	09.2002	09.2005	09.2007	10.2009	10.2010
В Сберегательном банке	41	44	50	53	58
В коммерческом банке	4	5	6	6	9
В облигациях государственных займов, других ценных государственных бумагах	2	2	2	1	1
В накопительных страховых полисах	1	1	1	1	1
В акциях и других ценных бумагах акционерных обществ, инвестиционных фондов, банков и т.д.	3	5	5	3	3
В наличных деньгах	20	24	29	*	*
В <твердой> валюте	40	24	16	*	*
В наличных рублях	*	*	*	29	29
В наличных долларах	*	*	*	8	8
В наличных евро	*	*	*	17	10
В изделиях из драгоценных металлов, антиквариате, картинах	8	6	6	8	5
Другим образом	2	2	2	3	1
Затруднились ответить	17	20	20	16	16

В таблице 3 представлены сберегательные стратегии населения. Как видно, наиболее надежным инструментом сохранения денежных средств население считает Сберегательный банк, несмотря на огромные потери сбережений от инфляции после экономической реформы 1992 года и отсутствие начисления процентов на остаток вклада, как было в советское время⁴. За десять лет доля населения, избравшая Сбербанк как форму хранения сбережений, выросла на 17%. Более половины опрошенных предпочитают хранить сбережения в Сбербанке. Имидж государственного банка, сформировавшийся еще в советское время и поддерживаемый в после-реформенные времена, дает возможность населению считать его наиболее надежной формой хранения денег.

Следующей по популярности формой хранения сбережений являются наличные деньги. Скандалы, связанные с американской экономикой, и слухи о девальвации американского доллара подорвали доверие российского населения к этой популярной в 1990-е годы валюте. Люди предпочитают хранить наличные рубли или

⁴ Проценты на остатки в Сберегательном банке РФ начисляются только для пенсионных вкладов.

европейскую валюту (евро). Таким образом, у российского населения преобладают формы хранения сбережений, характерные для дорыночного типа экономического поведения.

Совсем немного опрошенных используют современные и зачастую более доходные способы хранения (ценные бумаги, акции, облигации и др.). Это можно объяснить тем, что в России пока слабо развит рынок ценных бумаг и практически отсутствует общедоступная информация о возможностях его использования. Особенно сложно использовать эти сберегательные технологии живущим на периферии, вдали от крупных городов. Даже образованные молодые люди, хорошо адаптированные к условиям рыночной экономики, зачастую вынуждены использовать более доступные формы хранения сбережений, такие как вклады в Сбербанк и наличные, что присуще старшему поколению с дорыночным типом экономического поведения.

Важным представляется выяснить цели, которые преследуют люди, делая накопления. В таблице 4 приведены ответы респондентов о целях формирования сбережений.

Таблица 4. Для каких целей Вы сейчас делаете сбережения или стали бы делать, если бы у Вас была возможность? (% от числа ответивших)

Вариант ответа	09.2002	09.2005	09.2007	10.2009	10.2010
Покупка дорогих вещей	14	13	11	11	13
Покупка квартиры, собственного дома	20	21	21	22	22
Образование	22	20	19	18	14
Лечение	27	24	19	24	26
Отдых, развлечения, путешествия	12	13	12	19	21
Собственное дело, покупка акций	4	4	4	6	5
Покупка земли, дачи, садового домика	3	3	2	6	6
Покупка автомобиля	9	10	10	13	14
На всякий случай, про запас	35	36	33	41	42
Другие цели	6	5	7	4	6
Не стал бы делать сбережения ни на какие цели	9	7	10	11	11
Затруднились ответить	8	9	10	5	6

Наиболее часто декларируемой причиной стала неуверенность в завтрашнем дне (ответ «на всякий случай, про запас»), желание обеспечить возможность выжить в очередной кризисной ситуации. Череда экономических потрясений в 1990-е и кризис 2008–2009 годов приучили население к мысли, что с нашей экономикой в любой момент может случиться нечто нехорошее, к чему нужно быть готовым.

Следующая по количеству ответов цель сбережений также относится к обеспечению нормальной жизни в перспективе – лечение. Переход от полностью бесплатной к частично бесплатной медицине породил необходимость иметь средства на случай серьезного заболевания. Необходимо отметить и старение российского населения, а вместе с возрастом приходят и заболевания.

Приобретение дома или квартиры для большинства российских семей возможно только после накопления определенной суммы. Даже при использовании ипотечного кредита необходимо внести первоначальный взнос, который может достигать 30% стоимости квартиры.

Уменьшение расходов на образование может свидетельствовать, во-первых, об общем старении населения, соответственно, о сокращении количества молодых людей, которым необходимо обра-

зование; во-вторых, о разочаровании в образовании как социальном «лифте», позволяющем сделать карьеру. Почти в два раза увеличилось количество семей, откладывающих средства на отдых и путешествия.

Рассмотрение только нескольких составляющих экономического поведения населения демонстрирует сильную связь, существующую между составом семьи, образом жизни и уровнем заработной платы, потребительским и сберегательным поведением. Каждый член семьи, представляющий собой потенциального потребителя, имеет свои психологические особенности, тип характера и темперамент и, в соответствии с этим, собственную потребительскую мотивацию, которую необходимо учитывать, потому что она является движущей силой, активизирующей поведение и определяющей цель и направление этой активности. В связи с этим можно подчеркнуть, что только комплексные исследования могут дать полную картину экономического поведения населения.

Прошло 13 лет после проведения последнего социально-экономического обследования населения в Таганроге. Российская экономика не только полностью перешла к рыночным отношениям, но и стала частью глобального мира.

Иллюзия первых лет в отношении того, что рынок решит если не все, то большинство наших проблем, исчезла даже у руководства страны. Экономические и финансовые кризисы сменяют друг друга со все возрастающей периодичностью и затрагивают все слои населения. Поэтому одна из целей нового обследования населения в Таганроге, которое будет предпринято учеными ИСЭПН РАН, – выявить динамику в экономическом поведении, оценить риски недопотребления для домохозяйств с невысоким социально-экономическим положением в средних по численности населения городах с некогда развитой промышленностью.

Подводя итог, можно констатировать, что поведение потребителя – экономически сложный процесс обобщения и анализа потенциальных потребностей и привычек, которые, так или иначе, формируют величину спроса и оказывают значительное влияние на структуру предложения на потребительском рынке. Актуальной научной проблемой остается выяснение механизмов влияния современных социальных факторов повседневной жизни человека на его потребительскую активность.

Глубокая дифференциация в показателях уровня жизни населения России в региональном разрезе вносит свои существенные коррективы в формирование модели экономического поведения, особенно сберегательного и инвестиционного. Для домашних хозяйств на первый план выдвигается задача обеспечения экономических условий и организации воспроизводства человеческого потенциала членов семьи.

Потребность населения нашей страны в цивилизованных формах экономического поведения в значительной мере должна способствовать вложению существенных средств в реальный сектор экономики и, следовательно, устойчивому росту экономического потенциала государства и благосостояния в обществе. Недостаточность серьезных актуальных теоретических и методологических разработок в области экономического поведения может привести к тому, что при планировании и в процессе проведения дальнейших социально-экономических реформ могут оказаться неучтенными социальные ценности и установки, определяющие структуру экономической и финансовой культуры населения.

Литература

1. Женщина, мужчина, семья в России: последняя треть XX века. Проект «Таганрог» / под ред. Н.М. Римашиевской. – М.: Издательство ИСЭПН РАН, 2001.
2. Овсянников, А.А. Типология потребительского поведения / А.А. Овсянников, И.И. Петтай, Н.М. Римашиевская. – М.: Наука, 1989.
3. Семейное благосостояние и здоровье. Проект «Таганрог-три с половиной». – Т. 1. – М., 1997.

References

1. *Zhenshchina, muzhchina, sem'ya v Rossii: poslednyaya tret' XX veka. Proekt "Taganrog"* [Woman, Man, Family in Russia: the Last Third of the 20th Century. "Taganrog" Project]. Ed. by N.M. Rimashevskaya. Moscow: ISEPN RAN Publ., 2001.
2. Ovsyannikov A.A., Pettay I.I., Rimashevskaya N.M. *Tipologiya potrebitel'skogo povedeniya* [Typology of Consumer Behaviour]. Moscow: Nauka, 1989.
3. *Semeynoe blagosostoyanie i zdorov'e. Proekt "Taganrog-tri s polovinoj"* [Family Well-Being and Health. Project "Taganrog Three and a Half"]. Vol. 1. Moscow, 1997.