

САМОЗАЩИТНЫЕ ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ СЕМЬИ К XX – XXI ВВ. (НА ПРИМЕРЕ АЛТАЙСКОГО КРАЯ)

В статье описаны основные проблемы разных типов семей характерные для переходного периода. Выделены основные самозащитные формы поддержки разных типов семей на основе проведенных комплексных исследований в Алтайском крае.

Противоречия современного российского общества, все проблемы и сложности переходного периода, прежде всего, отражаются на семье и ее экономической функции. Трансформация содержания экономической функции наиболее ярко отражает степень относительной автономии семьи.

Реализация одной из составляющих этой функции предполагает материальное обеспечение воспроизводства, содержания и социализации детей, т.е. основных специфических функций семьи как социального института. В условиях рыночных отношений семья является, по существу, основным гарантом выживания, так как нигде, как в семье, повседневные потребности удовлетворить невозможно. В переходный период, который характеризуется глубоким кризисом экономики, происходит экономическое обособление семьи, возрастает и трансформируется ее экономическая функция в направлении приобретения и создания собственности, накопления и передачи по наследству богатства семьи.

Современную семью следует рассматривать не только как важного потребителя, но и производителя, т.к. семья является собственником какого-либо фактора производства (в современных условиях чаще всего рабочей силы). Характеризуя социально-экономическое положение российских семей на этапе реформирования экономики, следует учитывать то, что в условиях рынка семья выступает не как пассивный объект государственной политики, а как полноправный субъект экономики страны, роль которого высока. Экономическое положение, благосостояние семьи в большей мере зависят от ее экономической деятельности.

Осуществляя свою экономическую деятельность на микроуровне, семья вместе с тем приобретает большое значение и в макроэкономических масштабах: она является важней-

шим потребителем и обеспечивает совокупный спрос на потребительские и отчасти на инвестиционные товары, она несет главную нагрузку по созданию важнейшего фактора производства – рабочей силы. Имущество семьи, семейная собственность выступают важнейшим элементом богатства страны в целом, а рост достатка семьи – это условие увеличения богатства общества в целом. Осуществляя накопления денежных средств, семья выступает как источник инвестиционных ресурсов страны [2 с.10].

Таким образом, государство призвано поддержать и поощрять любые формы экономической активности семьи, кроме криминальной, которые укрепляют относительную автономность и самостоятельность семей.

В целом же можно констатировать, что семья в России не обладает каким-то особым, более высоким, чем у общества в целом, потенциалом самостоятельности, самозащиты и самоорганизации.

Под самозащитой семьи понимается самостоятельная инициативная деятельность семьи с целью повышения своего статуса, защиты прав и интересов, самореализации в различных социальных сферах [5].

Для организации деятельности государственных учреждений общественных образований, направленной на социальную защиту, поддержку семьи необходимы комплексные социальные исследования. Рассмотрим на примере одного из таких исследований значение межпредметного подхода к анализу этих проблем. В 1990-1991 гг. в Алтайском крае с целью разработки научно-практических рекомендаций по повышению эффективности социальной работы с семьей было проведено комплексное исследование, включающее два этапа: в первом планировалось провести предварительную экспертизу состояния изученности, осмысления проблем социального развития семьи в России в

целом и на Алтае в частности, практики организации социальной защищенности различных видов семей, ориентацию разных общественных групп на те или иные формы самозащиты в условия перехода к рынку. На этой основе предполагалось сформулировать основные подходы, принципы разработки программы организации социальной защиты «слабых слоев» населения на Алтае в 1991-1993 гг. [1 с.33-57].

С учетом результатов предлагалось в дальнейшем провести разработку конкретных проектов по созданию в регионе организационных структур, информационного банка данных материальной базы, составляющих основу осуществления комплексной программы защиты семьи.

Одной из первых задач, стоящих перед исследователями, было выявление общих направлений ориентации населения Алтайского края на основные средства самозащиты при переходе к рынку. Были опрошены 1411 респондентов из всех социально-экономических зон и типов поселения края, а также возрастных групп, 397 экспертов, представителей всех основных уровней общественного управления на Алтае. В ходе опроса были зафиксированы следующие, наиболее типичные и распространенные ситуации, вызывающие беспокойство населения края:

1. Резкое повышение цен на товары и услуги (79% опрошенных).
2. Угроза безработицы, рост опасности потерять свое рабочее место (52%).
3. Сильное деление общества на богатых и бедных (49%).
4. Хозяевами страны, положения дел могут, открыто стать дельцы теневой экономики (42%).
5. Увеличатся отчужденность, жестокость в отношениях между людьми (41%).
6. Обострится борьба между людьми, конкуренция (35%).
7. Возрастет опасность распродажи наших богатств иностранному капиталу (31%).
8. Возродится и усилится эксплуатация человека человеком (25%).
9. Осложнится рост культурного и образовательного уровня населения (23%).
10. Рынок разрушит многие позитивные внутрисемейные отношения, увеличит количество разводов (18%).

11. Рынок приведет к реставрации капитализма, старого реакционного общественного строя (17%).

12. Ограничатся возможности разностороннего духовного развития людей (14%) и др.

Далее была поставлена задача выявить основные ориентации населения края на различные виды адаптационного поведения при переходе к рынку экспертами и респондентами массового опроса (%):

1. Усиление требований, давления в адрес органов управления всех уровней с целью получения дополнительных льгот (69, 62).

2. Расширение и усиление ориентации на криминогенные формы поведения, антиправовые действия (воровство, грабежи, спекуляция и др.) (71, 90).

3. Усиление ориентации на экономию за счет питания, одежды, бытовых услуг (61, 78).

4. Стремление экономить за счет сокращения расходов на книги, журналы, газеты, театр, кино и др. (71, 81).

5. Рост занятости в личном подсобном хозяйстве на дачных и приусадебных участках (81, 93).

6. Расширение занятий бизнесом, предпринимательской деятельностью (50, 86).

7. Стремление прожить на средства, драгоценности; имущество, накопленные раньше, вне участия в активно экономической жизни сегодня (18, 67).

8. Активизация политической деятельности с целью защиты своих социальных интересов (31, 61).

9. Усиление ориентации на использование благотворительной помощи, безвозмездные акции, социальные программы помощи со стороны государства (16, 62).

10. Активизация участия в кооперативном движении широких слоев населения края (53, 87).

11. Усиление ориентации на выезд за пределы края в регионы с более благоприятными жизненными условиями (23, 53).

Отметим, что в сопоставляемых позициях эксперты чаще других называют три такие группы форм самозащитного поведения населения края при переходе к рынку, как:

1. Рост занятости в личном подсобном хозяйстве (81% предпочтений).

2. Стремление экономить на товарах культурного обихода (71%).

3. Сюда примыкает и расширение, усиление ориентации на криминогенные формы поведения (71%).

Таким образом, совпали оценки жителей края и экспертов – руководителей, прежде всего, относительно усиления антиобщественной криминогенной деятельности и стремления людей защитить себя через деятельность в личном подсобном хозяйстве. И это понятно – защита жизни человека, поддержание, ее естественных основ касается и волнует все общественные слои. Показательны, однако, ориентации на простейшие формы самозащиты.

Однако ряд расхождений в показателях свидетельствует, возможно, о недостаточно точном знании экспертами-управленцами реальной ситуации, настроений людей. В частности, обращает на себя внимание разрыв в оценках экспертов и рядового населения по поводу массовости ориентации людей при переходе к рынку на социальную помощь государства и благотворительность. Среди экспертов усиление такого рода ориентации отметили лишь 16% опрошенных, среди респондентов массового опроса – 62% [3, с.146-165].

Настораживают большие различия в оценках экспертами и населением защитной роли миграционного поведения: лишь 23% экспертов полагают, что на Алтае усилятся при введении рынка эмиграционные процессы (при 53% респондентов массового опроса). Конечно, миграция – результат сложения, влияния ряда факторов и условий экономического, политического, бытового и социокультурного порядка.

В целом же по массовости откликов различные формы возможных поведенческих реакций адаптационно-защитного поведения населения края расположились (в порядке убывания доли их отметивших) в следующей последовательности:

1. Грабежи, насилие, кража имущества – 95%.

2. Работа на дачных, приусадебных участках, занятие ЛПХ -93%.

3. Выгодная перепродажа вещей, посредническая коммерческая деятельность – 90%.

4. Сокращение количества детей в семье – 88%.

5. Переход на работу в кооперативы – 87%.

6. а) работа по совместительству в расчете на дополнительную плату – 86%;

б) использование в личных целях государственного имущества, служебного положения – 86%.

7. Занятие бизнесом, предпринимательской деятельностью -83%.

8. а) занятия индивидуальной трудовой деятельностью – 82%;

б) стремление купить как можно больше товаров длительного пользования – 82%.

9. Экономия на книгах, журналах, газетах, кино, театре и др. – 81%.

10. Стремление экономить на пище, бытовых услугах, одежде – 78%.

11. а) ориентация на благотворительную помощь, социальные программы поддержки государством – 75%;

б) обращение за помощью в Советы, их исполкомы – 75%.

12. Забастовки, акции протеста на государственных предприятиях – 71%.

13. Стремление получить материальную помощь у родных и близких – 70%.

14. а) стремление жить на средства, накопленные ранее – 67%;

б) распространение браков по расчету – 67%.

15. а) обращение за помощью в органы средств массовой информации – 65%;

б) стремление получить кредиты в банках, кассах взаимопомощи – 65%.

16. Покупка в личное пользование торговых точек, мастерских и др. – 63%.

17. а) стремление активнее трудиться на государственных предприятиях, чтобы обеспечить семье минимум твердых социальных гарантий – 62%;

б) сокращение сроков обучения молодежи, ее более раннее включение в трудовую деятельность – 62%.

18. Обращение за помощью к отдельным депутатам – 60%.

19. Участие в митингах, демонстрациях, посвященных защите социальных благ, положения трудящихся – 55%.

20. Смена места жительства в поисках более благоприятных условий жизни – 51%.

21. а) стремление не создавать семью, так как одному в условиях рынка прожить легче – 48%;

б) активизация участия в неформальных организациях, движениях – 48%.

22. а) обращение за помощью в профсоюзные организации 42%;

б) массовые скупки золота, драгоценностей – 42%.

23. Активизация денежных займов под проценты у частных лиц – 31%.

24. Проституция, сутенерство – 29%.

Внешне контекст поисков самозащитных форм поведения при переходе к рынку, оценка изменений в поведении жителей края при известной вульгаризации отражают развитие процессов достаточно определенно. Но «рыночность» такого рода представлений весьма, противоречива. Она является таковой отчасти под давлением обстоятельств, отчасти вследствие интенсивного давления средств массовой информации, различного рода слухов, домыслов.

Для оказания помощи слабым слоям, малообеспеченным семьям население предлагает такие меры, способные адаптировав к условиям рынка:

1. Организация специальных торговых точек для малоимущих, где товары будут продаваться по сниженным ценам (36%).

2. Освобождение малообеспеченных семей от подоходного налога (34%).

3. Введение коэффициента надбавки к зарплате (15-20%) работникам малообеспеченных семей и пенсионерам, учащимся (33%).

4. Предоставление малообеспеченным семьям долгосрочных беспроцентных кредитов (32%).

5. Создание условий для работы членов малообеспеченных семей на дому (25%).

6. Организация в городах и селах края социальной службы оказания малоимущим благотворительной помощи (23%).

7. Организация специального обслуживания малообеспеченных семей товарами повседневного спроса по карточкам (22%).

8. Открытие бесплатных столовых для неимущих (20%).

9. Открытие ночлежек (11%).

Важным условием формирования ориентации соответствующего поведения семей при переходе к рынку представляет территориальная, поселенческая структура населения региона.

Различия социальной инфраструктуры, среды обитания, образа жизни населения, проживающего в разных типах и видах поселений, его имущественное положение, уровень культуры, образования могут, как о том свидетельствует опыт, исследовательская практика, существенно влиять на представления, установки людей об актуальных и фундаментальных ценностях, на выбор ими форм поведения, поступков при решении тех или иных жизненных задач.

Поселенческие различия оказывают, как выяснилось, и заметное воздействие на представление жителей края относительно того, какие семьи нуждаются при переходе к рыночным отношениям в первоочередной помощи.

В целом же ранжировка массовости предпочтений относительно целесообразности оказания первоочередной помощи различным типам семей выглядит так:

1. Семьи пенсионеров (59% предпочтений).

2. Семьи учащихся и студентов (56%).

3. Семьи инвалидов (55%).

4. Молодые семьи (51%).

5. Неполные семьи (44%).

6. Семьи работников низкой квалификации (19%).

7. Семьи работников народного образования (13%).

8. Семьи работников культуры (8%).

9. Семьи работников здравоохранения (8%).

10. Семьи военнослужащих (7%).

Организация государственной и общественной благотворительной помощи – весьма распространенное и популярное в сознании населения края средство защиты от трудностей перехода к рынку. В целом анализ показал, что большая часть семей признает возможность пассивных форм адаптации к рынку, ориентируется на нерыночные формы адаптационного поведения [3 с. 146-165].

Таким образом, как в к. 90-х гг. XX в (1999 год), так и в н. XXI в (2003-м году) большинство опрошенных во всех социальных слоях в случае ухудшения условий жизни прибегнет к индивидуальной форме самозащиты – в частности, будет искать дополнительные источники заработка. К коллективным, политическим методам – участию в деятельности политических партий, профсоюзов, про-

Таблица 1. Возможная реакция среднего класса и остального населения в случае значительного ухудшения условий жизни, %

В случае значительного ухудшения жизни вашей семьи как лично вы готовы реагировать?	Средний класс 1999 г	Средний класс 1999 г.	Остальное население 2003 г.
Вступят в какую-либо политическую партию для защиты своих интересов	1,1	1,9	2,4
Будут отстаивать свои интересы через профсоюзные организации	2,7	4,4	3,5
Примут участие в митингах, демонстрациях, голодовках	3,1	3,1	7,3
Примут решение о переезде в другой регион страны	1,8	3,9	2,8
Будут искать дополнительные источники заработка	56,9	48,9	40,5
Никак не будут реагировать, будут терпеть дальше	1,5	2,3	5,6
Ничего предпринимать не будут	2,2	5,4	7,2
Что-то предпримут, но что, еще не решили	30,8	35,1	30,9
Примут решение о выезде из России в другую страну	7,2	4,8	3,9
Затруднились ответить	9,3	2,1	15,6
Возьмутся за оружие для отстаивания своих интересов	5,2	6,3	6,1

тестных акциях – готовы прибегнуть не более 10% представителей среднего класса и чуть больше 13% остального населения. Есть и такие, хотя их и немного (6%), которые готовы довести борьбу за свои права до «баррикад», отстаивания своих интересов с оружием в руках (таблица 1) [4 с. 459-474].

Такое соотношение готовности к коллективным и индивидуальным действиям связано с целым рядом причин, среди которых главным представляется то, что сформировалось поколение людей, которое требует сугубо индивидуальные формы адаптации и борьбы за свои права. С одной стороны, сформировалось поколение людей, которое уже ничего не ждет от властей и готово действовать, что называется, на свой страх и риск. С другой стороны, имеет место такая индивидуализация массовых установок, когда говорить о каких бы то ни было солидарных действиях, а также осознании групповых интересов российских граждан не приходится.

Таким образом, необходимо формирование в крае, с учетом поселенческих (город-

село) и национальных особенностей, различных служб, способствующих повышению эффективности семейной деятельности. В блок таких служб, несомненно, должны входить семейные клубы молодой семьи, пенсионеров, многодетных семей, неполных и т.д., служба знакомств, консультация «семья и брак», медико-генетические консультации, центр психологической разгрузки, социальные гостиницы, центр социальной реабилитации подростков, психолого-педагогические и подростковые консультации, «телефон доверия» и пр.

Все эти службы могут быть объединены центром социальной защиты населения. При этом центре необходимо создание информационно-рекламного отдела, учитывающего уровень и характер информированности населения по этим проблемам. Создание такого центра с различными службами предполагает подготовку и переподготовку кадров, занятых в социальной сфере региона, в частности, подготовку таких специалистов, как социолог, психолог, социальный работник и социальный педагог.

Список использованной литературы:

1. Алтай: семья в ожидании рынка. / С.И. Григорьева, А.И. Губарь, Л.Г. Гусякова, и др.; Барнаул: Алтайский филиал Сибирского отделения Советской социологической ассоциации, 1991г. 300 с.
2. Балдицына Е.И. Об экономической функции современной семьи. М., 2003. 165с.
3. Гусякова Л.Г. Теория и практика социальной работы: Избранные труды 1990-х гг. Барнаул – Шумановка, 1999. 269с.
4. Модели формирования и распределения бюджетов в семьях среднего слоя // Россия, которую мы обретаем. – Новосибирск, 2003. 480с.
5. Словарь гендерных терминов. под ред. А. Денисовой. [Электрон. ресурс] / Яндекс. – Электрон. Дан. (1 файл). – режим доступа: [http:// gov.cap.ru](http://gov.cap.ru)

Статья рекомендована к публикации 22.02.07