

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ В ДОМОХОЗЯЙСТВЕ

Попова Д. О., к. э. н., ведущий научный сотрудник Независимого института социальной политики (НИСП)
Синявская О. В., к. э. н., заместитель директора Независимого института социальной политики (НИСП)

В статье приводится обзор основных моделей принятия совместных решений в домохозяйстве, разработанных в социальных науках. Под домохозяйством понимается группа лиц, проживающих совместно и имеющих общий бюджет. Основным объектом рассмотрения являются решения, связанные с экономическим поведением, в частности, решения о занятости и потреблении. Модели принятия решений анализируются с точки зрения влияния разных членов домохозяйства на разные уровни решений и на различных стадиях жизненного цикла семьи.

1. ДОМОХОЗЯЙСТВО КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЕДИНИЦА

Рассматривая проблемы экономического поведения, необходимо решить задачу выбора единицы анализа. Единицей наблюдения может быть домохозяйство или его отдельные члены. Под домохозяйством, как правило, понимают группу лиц, проживающих совместно и имеющих общий бюджет. Хотя наличие родства не является обязательным условием, в большинстве домохозяйств индивиды связаны семейными узами¹. Согласно данным переписи населения 2002 г., 78% российских домохозяйств состояли из двух и более человек, 72% домохозяйств, состоящих из двух и более человек, имели в своем составе хотя бы одну семейную пару. При этом многие люди, в настоящее время живущие в несемейных домохозяйствах, в какой-то период своей жизни жили или будут жить в семейных домохозяйствах. Большинство индивидов — и в России, и в других развитых странах — проживает в домохозяйствах, состоящих из двух и более человек, значительный отрезок своей жизни.

Несмотря на это, долгое время наиболее распространенными теоретическими и эмпирическими экономическими моделями были те, в которых решения о занятости, потреблении и сбережениях рассматривались как индивидуальные либо принимаемые одним членом домохозяйства за всех других исходя из его предпочтений и его функции полезности [Apps, Rees, 2009]. Среди причин такой традиции следует назвать прежде всего проблему недостатка данных, позволяющих изучать именно домохозяйственные, а не индивидуальные решения. Кроме того, моделирование коллективных решений в домохозяйстве на теоретическом уровне является более сложной задачей и требует большего количества допущений (и подчас довольно силь-

¹ Далее в тексте термины «домохозяйство» и «семья» будут использоваться как синонимы.

ных), что также затрудняло развитие теоретических подходов в этой сфере. Кроме того, на протяжении нескольких десятилетий послевоенной истории развитых стран Европы и США в них доминировала модель домохозяйства, представленная работающим мужчиной и неработающей женщиной с детьми, что позволяло редуцировать решения в домохозяйствах до решений кормильца семьи, как это предлагал, например, Г. Беккер [Becker, 1991].

Массовое распространение профессионального, включая высшее, образования среди женщин и их выход на рынок труда, ставший наиболее заметным в развитых странах Запада в 1970–1980-х гг., кардинально изменили ситуацию в семьях с точки зрения формирования источников их доходов, цены времени супругов и доступного им свободного времени. Параллельно существенным образом изменились технологии домашней работы, которые позволили значительно сократить ее трудоемкость. Все эти изменения сопровождались трансформацией демографических процессов: ростом числа разводов; распространением неформальных партнерских союзов, предшествующих или даже заменяющих традиционные брачные союзы; откладыванием рождения детей на более поздний возраст и снижением общего числа рожденных детей [Esping-Andersen, 2009]. Несмотря на то что гендерные роли в семье меняются очень медленно, возросшие уровень образования и доходы женщин увеличивают их переговорную силу и, соответственно, роль в принятии семейных решений [Esping-Andersen, 2009]. Таким образом, дальнейшее использование индивидуальных моделей для объяснения решений в сфере потребления, сбережений или занятости становится теоретически неадекватным, поскольку не отражает реальные процессы принятия решений в семье.

В России традиция массовой женской занятости имеет более длительную историю, уровень образования современных женщин, по данным переписи 2002 г., подчас превышает уровень образования мужчин, кроме того, сохраняется значительная доля многопоколенных домашних хозяйств. В этих условиях анализ семейных экономических решений на основе исключительно индивидуальных моделей способен привести к еще более ошибочным выводам.

1.1. Выгоды/затраты от совместного проживания в домохозяйстве

Поскольку индивиды имеют свободу выбора в вопросе о том, жить или не жить в семье, мы допускаем, что они рационально оценивают различные факторы, связанные с данной формой организации жизни прежде чем определиться с выбором. Так как абсолютное большинство индивидов принимает решение жить совместно с кем-то, с экономической точки зрения это означает, что выгоды от совместного проживания выше, чем затраты. Рассмотрим возможные выгоды/затраты от совместного проживания нескольких человек в одном домохозяйстве [Jacobsen, 2009].

Экономия ресурсов при производстве благ

Экономическая модель домохозяйства предполагает, что домохозяйство производит блага, которые увеличивают полезность/благополучие членов домохозяйства, потребляющих эти блага. Первичный вклад в производство благ — это время членов домохозяйства. Часть этого времени тратится

на оплачиваемую занятость. Заработанные деньги могут использоваться для приобретения промежуточных благ (например, стирального порошка), которые вместе со временем, затрачиваемым на домашнюю работу (например, стирку), участвуют в производстве конечного продукта (в нашем случае чистой одежды). Также деньги нужны для покупки конечных продуктов (например, новой одежды). Некоторые домохозяйства имеют доступ к источникам дохода, не прибегая к занятости, например за счет дохода от пенсий и других социальных трансфертов или финансовых активов, собственности. Некоторые блага предоставляются семьям бесплатно (например, бесплатные школьные обеды для детей из бедных семей).

Есть несколько способов, с помощью которых домохозяйства, состоящие из нескольких человек, могут сэкономить больше времени/денег по сравнению с домохозяйствами одиночек:

1. *Экономия на масштабах при покупке промежуточных благ.* Большие домохозяйства могут покупать промежуточные блага в больших объемах, тем самым снижая затраты на единицу товара. Например, семье из двух человек в расчете на человека продукты питания обойдутся дешевле, чем одиночке.
2. *Более низкая средняя стоимость капитальных вложений.* Домохозяйства, состоящие из нескольких человек, имеют большие возможности в плане утилизации капитала и/или распределения стоимости физического капитала. Примером могут служить практически любые товары длительного пользования — автомобили, стиральные машины, утюги и пр. Предметы, которые могут использоваться несколькими людьми, обходятся большому домохозяйству дешевле в расчете на человека.
3. *Экономия на масштабах при производстве продукции.* Многие виды деятельности в большом домохозяйстве имеют снижающуюся предельную стоимость в единицах времени (например, приготовление обеда на двух человек занимает немногим больше времени, чем приготовление обеда на одного человека).
4. *Более высокая производительность благодаря разделению труда/специализации.* В домохозяйстве, состоящем из двух и более человек, индивиды могут специализироваться на определенных видах деятельности, если они выполняют их более эффективно. Например, если один член семьи лучше готовит, а другой лучше наводит порядок, они могут разделить обязанности соответственно. Одиночка может привлечь наемный труд для выполнения домашней работы, которую он сам выполняет неэффективно, или заменить время промежуточными товарами (например, покупать полуфабрикаты и чаще есть в ресторанах). Оба варианта влекут дополнительные затраты. Стоит отметить, что фактор специализации чаще всего упоминается представителями Новой экономической школы (Г. Беккер и др.) в качестве аргумента в пользу жизни в семейном домохозяйстве. Однако нужно помнить о том, что специализация может стать проблемой в долгосрочном периоде (например, жена, специализирующаяся исключительно на домашнем хозяйстве, теряет профессиональную квалификацию и, соответственно, доходы в случае развода).
5. *Экономия на масштабах через дополняющие друг друга производственные процессы.* Экономия на масштабах возникает не только при производстве какого-либо блага, но и при производстве благ в тандеме. Например, если

одному члену домохозяйства нужно отнести сапоги в ремонт, он может по дороге отнести письмо на почту для другого члена семьи. Дополнительные затраты времени будут гораздо ниже, чем если бы другой член семьи самостоятельно ходил отправлять письмо. Некоторые виды домашней работы могут быть практически бесплатными в смысле временных затрат, например, можно стирать белье и одновременно присматривать за спящим ребенком. С другой стороны, некоторые виды деятельности, наоборот, могут занять значительно больше времени при совмещении с другим видом деятельности, например, сложно писать диссертацию и одновременно присматривать за неспящим ребенком.

Интернализация экстерналий

Экстерналии (внешние эффекты) — это события, в которых производство или потребление индивида напрямую влияет на производство (*производственная экстерналия*) или полезность/благополучие (*потребительская экстерналия*) другого индивида. Положительные внешние эффекты увеличивают благополучие индивида или сокращают производственные затраты; отрицательные внешние эффекты снижают благополучие или увеличивают затраты. Примером положительной производственной экстерналии от совместного проживания является уборка кем-либо своей комнаты, поскольку благодаря этому в доме становится меньше грязи, которая может оказаться в других комнатах. Примером отрицательной производственной экстерналии является проживание с неаккуратным членом семьи, поскольку это увеличивает время, необходимое для уборки дома. Примером положительной потребительской экстерналии является ситуация, когда один член семьи получает удовольствие от того, как другой член семьи поет в душе. Примером негативной потребительской экстерналии является звук музыки, доносящийся из соседней комнаты и мешающий спать.

Существуют ряд благ, которые имеют свойство обеспечивать поток услуг одновременно для нескольких людей (например, телевизор). Это пример *общественного блага*, которое является видом положительного потребительского внешнего эффекта, позволяющего нескольким людям потреблять одинаковый объем блага, извлекая из этого потребления разный объем полезности. Домохозяйства, состоящие из нескольких человек, могут генерировать больше полезности в расчете на человека от совместного владения общественным благом, чем домохозяйства одиночек. Они также с большей вероятностью постараются обеспечить себе больший объем общественного блага (например, телевизор с большим экраном). Однако в слишком больших домохозяйствах могут создаваться негативные экстерналии за счет перенаселенности или конфликтующих предпочтений членов семьи. Однако, если допустить, что члены одной семьи имеют более близкие вкусы, чем несвязанные родственники, вероятнее, что они будут создавать положительные экстерналии друг для друга.

Снижение трансакционных/контрактных издержек

Трансакционные издержки возникают при заключении контракта или соглашения. Существует несколько примеров того, как контрактные издержки

могут быть сокращены благодаря совместному проживанию. Для осуществления многих видов деятельности быстрее, а значит дешевле, найти исполнителя внутри, чем за пределами домохозяйства. Например, для того чтобы заменить одного члена домохозяйства, занимающегося работой по дому, пришлось бы нанять горничную, повара, водопроводчика и т. д. Замена домашнего труда наемным требует существенных денежных затрат. К этим затратам прибавляется стоимость времени, затраченного на поиски горничной, повара, водопроводчика и т. д. Некоторые виды услуг могут иметь чрезмерно высокую стоимость для одиночки (например, поиск эскорта за короткий срок). Эффекты размера домохозяйства на трансакционные издержки могут быть как положительными, так и отрицательными. Например, большое домохозяйство имеет большие возможности для выполнения работ, требующих множества участников. С другой стороны, привлечение множества участников увеличивает трансакционные издержки.

Снижение риска через объединение ресурсов

Последний способ возможного снижения издержек связан с возможностью домохозяйств, состоящих из нескольких человек, смягчать временные колебания потребления благодаря объединению ресурсов. Например, если оба члена домохозяйства работают, но оба время от времени сталкиваются с периодами безработицы, объединение доходов позволяет сократить риск отсутствия дохода в любой момент времени для каждого из них, т. е. увеличивает полезность обоих членов семьи. Более того, объединяя ресурсы, предназначенные для инвестирования, члены домохозяйства диверсифицируют свой инвестиционный портфель, сокращая уровень возможного риска. Возможность объединения ресурсов распространяется не только на людей, живущих вместе. Одиночки или родственники, живущие в разных домохозяйствах, также практикуют объединение доходов в определенной степени, но они могут сталкиваться с более высокими трансакционными издержками при заключении такого соглашения.

Существуют ситуации, когда проживание с другими людьми, наоборот, увеличивает индивидуальную степень риска, например, когда один член семьи демонстрирует рискованное поведение, рассчитывая на поддержку других членов семьи. Так возникает проблема «морального риска» (*moral hazard*). Примером может служить ситуация, когда индивид курит в постели, рассчитывая на то, что другие члены семьи поднимут его окурки, чтобы предотвратить пожар.

2. МОДЕЛИ ПРИНЯТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В СОЦИАЛЬНЫХ НАУКАХ

Прежде чем рассмотреть, как принимаются решения в домохозяйствах, обсудим общую рамку принятия решений в социальных науках. Решения принимаются для того, чтобы приблизить текущее состояние к желаемому; этот процесс может быть описан несколькими моделями. В целом выделяют нормативные и описательные модели принятия решений [Tversky, Kahneman, 1986]. Первые изображают процесс принятия решений как логический и ра-

циональный, вторые показывают, каким образом решения принимаются в обычной жизни.

Нормативные модели представляют решения как ряд одиночных операций, которые успешно осуществляются и всегда приводят к желаемому результату. В экономической теории потребитель принимает решение, осуществляя такой выбор из нескольких альтернатив использования редких ресурсов, который максимизирует его полезность. Это означает, что лица, принимающие экономические решения, имеют в своем распоряжении всю необходимую информацию их принятия. Наиболее простые версии моделей потребительского выбора также подразумевают полную определенность, что в сочетании с полнотой информации позволяет индивиду оценить последствия (издержки и выгоды) выбора той или иной альтернативы. В этих условиях потребитель в состоянии проранжировать имеющиеся у него альтернативы в соответствии со своими потребностями и выбрать наилучшую с учетом бюджетных ограничений. Результат достигается через выполнение ряда последовательных операций. Таким образом, нормативные модели описывают рациональный процесс принятия решения (это не всегда означает разумный результат).

Социологи критиковали нормативную экономическую модель принятия решений, во-первых, за игнорирование роли социальных норм и культуры в объяснении человеческого поведения, а во-вторых, за «атомизированное и недосоциализированное представление о человеке» [Грановеттер, 2004; Esping-Andersen, 2009]. По мнению Грановеттера, рассмотрение поведения людей с учетом его укорененности в сетях межличностных отношений позволяет расширить рамки того, что можно считать рациональным или целенаправленным поведением. Попытка экономистов хотя бы частично ответить на эту критику привела к появлению коллективных моделей принятия решений, которые мы рассмотрим в следующем разделе. Надо отметить, что сам по себе анализ коллективного принятия решений в домохозяйстве не вполне решает проблему учета социальной укорененности экономических действий, о которой пишут социологи. Не так давно экономисты начали обращаться и к вопросам формирования предпочтений, и к роли культуры и социальных норм в принятии экономических решений [Fernandez, Fogli, 2006; Fernandez, Marshall, 2007]. Так, например, результаты некоторых эмпирических исследований показывают, что различия в установках оказывают влияние на гендерный разрыв в оплате труда [Fortin, 2006] или на количество часов работы [Uunk et al., 2005].

Кроме того, экономическая теория попыталась смягчить ряд наименее реалистичных предпосылок анализа потребительского поведения². Так появились модели выбора в условиях неопределенности, модели ограниченной рациональности [Песаран, 2002; Хей, 2002; Ван Раай, 2002]. Тем не менее в основе всех этих моделей оставался постулат о рациональном поведении человека.

Хотя рациональное принятие решений встречается в повседневной жизни, индивидуальные и групповые процессы принятия решений чаще отклоняются от нормативных моделей. При этом, как отмечают А. Тверски

² См., напр., критику традиционной теории в обзорных работах [Tversky, Kahneman, 1986; Лумз, 2002; Песаран, 2002; Хей, 2002].

и Д. Канеман, «отклонения фактического поведения от нормативной модели слишком распространены, чтобы их можно было игнорировать, происходят слишком систематично, чтобы их можно было игнорировать как случайную ошибку, и слишком существенны, чтобы от них можно было избавиться, ослабив [допущения] нормативной модели» [Tversky, Kahneman, 1986]. Люди часто принимают необдуманные решения и не учитывают все необходимые критерии, особенно если время, отведенное на принятие решения, ограничено. Как правило, таким решениям постфактум находится рациональное объяснение.

Описательные модели характеризуют процесс принятия решений так, как он обычно протекает в повседневной жизни [March, 1992; Braubrooke, Lindblom, 1970; Lindblom, 1959; Lindblom, 1979]. Такие модели лучше описывают реальную ситуацию при принятии решений в домохозяйстве. Чем сложнее задача, тем ниже вероятность, что лица, принимающие решения, будут использовать рациональные стратегии. Решения, принимаемые в домохозяйствах, являются сложными из-за пересечения множества интересов. Психологи утверждают, что индивиду нередко сложно понять свои собственные предпочтения и практически невозможно понять предпочтения и стратегии своего партнера [Park, 1982]. Это приводит к тому, что индивиды в домохозяйствах принимают решения нерационально, повторяют старые решения, если наблюдается какое-то сходство контекста, действуют пошагово, ограничиваясь решением более простых проблем. Например, принятие решения в семье можно сравнить с переходом человека через болото. Сначала он делает маленькие шаги вперед — до тех пор, пока земля его держит. Как только происходит что-то нежелательное, человек делает шаг вправо, влево или даже назад.

2.1. Унитарные и коллективные нормативные модели домохозяйства

Даже на уровне здравого смысла очевидно, что, поскольку в домохозяйстве происходит аккумуляция финансовых ресурсов отдельных его членов, многие важные экономические решения (например, решения о покупке продуктов питания или нового автомобиля, об образовании детей, о выходе на рынок труда, месте проживания, выборе формы сбережений) принимаются не индивидуально, а на уровне домохозяйства. Многочисленные социологические исследования подтверждают это обыденное знание: по данным наблюдений, углубленных интервью и опросов значительная часть решений принимается совместно обоими супругами [Kirchler, 1988]. Но даже тогда, когда какое-то решение принимается одним членом домохозяйства, как правило, оказывается, что оно обусловлено другим решением, принятым иным членом домохозяйства или совместно. Например, жена может решать, сколько денег тратить на продукты питания в неделю, но решение о том, сколько вообще денег тратить на текущее потребление, а сколько сберегать, принимает муж [Safilios-Rothschild, 1970].

Менее очевиден тот факт, что даже, на первый взгляд, исключительно индивидуальные решения — такие как, например, решения о занятости или выходе на пенсию — также могут приниматься под влиянием других членов домохозяйства. Тем не менее, факт совместного принятия решений

по вопросам занятости прежде всего жены, но, в отдельных случаях, и мужа фиксируется социологическими обследованиями [Kandel, Lesser, 1972]. Также факт совместного принятия решения о выходе на пенсию подтверждается рядом эмпирических экономических исследований [Blau, Riphah, 1998; Benitez-Silva, 2000; Deschryver, 2005].

Теоретические традиции изучения принятия решений в домохозяйствах различаются в социологии и экономике. В социологии зависимость индивидуального поведения члена семьи от поведенческих ориентаций других членов домохозяйства описывает концепция *семейных (домохозяйственных) стратегий*. Л. Тилли (1979) (L. Tilly) определяет семейные стратегии как набор «неявных (имплицитных) правил, руководящих поведением» членов семьи, семей и домохозяйств³. При этом цели отдельных членов домохозяйства не обязательно будут совпадать. Изучение семейного контекста принятия индивидуальных решений позволяет понять, как «неравный доступ к ресурсам создается, усиливается, ослабляется, модифицируется или воспроизводится такими социальными организациями как семья» [Blossfeld, Drobnic, 2001]. Семейные стратегии формируются под воздействием сложившегося типа властных отношений в семье. Поэтому абсолютное большинство социологических работ исследует формы распределения власти в супружеских парах и их причины. В результате выделяют три типа властных отношений: с доминированием мужчины, эгалитарные и с доминированием женщины. Поскольку семейная власть есть многоплановое понятие, эмпирически властные отношения в семье могут быть измерены через результаты принятия решений, направления конфликтов или тип преобладающего разделения труда в семье [Safilios-Rothschild, 1970]. Причины существования определенных форм властных отношений социологи объясняют через концепции относительных ресурсов [Blood, Wolfe, 1960], ресурсов в культурном контексте [Rodman, 1967], обмена [Heer, 1963], транзакционного подхода [Pollak, 1985] и др.⁴

В экономике на теоретическом уровне используется два класса моделей принятия решений в домохозяйствах — унитарные и коллективные. Традиционные неоклассические модели поведения домохозяйств, известные как *унитарные модели (unitary models)*, рассматривают домохозяйство как единое целое с общей функцией полезности⁵. Наиболее известны две унитарные модели — модель семейного консенсуса П. Самуэльсона и альтруистическая модель Г. Беккера.

Модель семейного консенсуса Самуэльсона (1956) [Samuelson, Hordhaus, 2001] исходит из предположения о том, что домохозяйство стремится максимизировать некую единую функцию полезности (благополучия) семьи (домашнего хозяйства). Предполагается, что эта функция полезности есть результат согласования интересов или достижения компромисса («консенсуса») между членами домохозяйства. Однако модель игнорирует вопросы о том, как был достигнут этот консенсус и к каким последствиям для перераспределения ресурсов внутри семьи он может привести. Про-

³ Перевод по: [Moen, Wethington, 1999].

⁴ См. обзор и обсуждение теоретических концепций властных ресурсов и принятия решений в семье в работах [Safilios-Rothschild, 1970; Blossfeld, Drobnic, 2001; Esping-Andersen, 2009; Поллак, 1994].

⁵ Обзор литературы см.: [Vermeulen, 2002].

цессы принятия решений в семье остаются здесь «черным ящиком», а сама семья, соответственно, описывается в терминах упорядоченного набора предпочтений.

Альтруистическая модель Беккера [Becker, 1991] основана на недоказуемом предположении о том, что в любой семье обязательно найдется «альтруист» — такой член домохозяйства, «структура предпочтений которого отражает заботу о благосостоянии всех остальных» [Поллак, 1994]. В результате домохозяйство максимизирует единую функцию полезности, в качестве которой используется не согласованная функция полезности всего домохозяйства, как в модели Самуэльсона, а функция полезности альтруиста, который выступает главой семьи. Вкусы и предпочтения всех членов домохозяйства неявно учитываются в предпочтениях главы семьи и предполагаются экзогенными и неизменными во времени. По сути, решения в модели Беккера принимаются одним членом семьи (альтруистом), результатом чего становится специализация членов домохозяйства в соответствии с их конкурентными преимуществами.

Анализ решений в домохозяйстве в рамках унитарных моделей представляется обоснованным по крайней мере по двум причинам. Во-первых, хотя большинство обследований домохозяйств предусматривают сбор некоторых данных об отдельных его членах (например, об их экономической активности), к таким данным редко относятся объемы индивидуального потребления, которые, как правило, агрегируются на уровне домохозяйства в целом. Во-вторых, довольно большое число людей, индивидуальные доходы которых равны нулю, имеют доступ к экономическим ресурсам других членов своего домохозяйства. Благодаря внутрисемейному перераспределению экономических ресурсов происходит значительное выравнивание в распределении экономического благосостояния на уровне общества в целом⁶. Так как отследить распределение благ внутри домохозяйства очень сложно, на практике используется допущение о равномерном распределении благ между всеми членами домохозяйства. Другими словами, принято считать, что все члены домохозяйства имеют одинаковый уровень благосостояния. Для приведения совокупных объемов потребления семей разного состава к сопоставимому виду, как правило, применяется та или иная шкала эквивалентности⁷.

Вместе с тем, все унитарные модели рассматривают домохозяйство как своего рода «черный ящик», хотя более правдоподобным будет предположить, что не все члены семьи имеют равные права при распоряжении семейными ресурсами. Более того, модель Беккера игнорирует возможные разногласия в предпочтениях отдельных членов семей, что также является сильным допущением, во многом противоречащим реальности. Подобная критика унитарных моделей привела к появлению *коллективных моделей* (*collective models*) принятия решений в домохозяйстве, которые допускают, что предпочтения членов домохозяйства могут различаться [Manser, Brown, 1980; McElroy, Horney, 1981], а поведение домохозяйства формируется в про-

⁶ Эмпирические исследования демонстрируют, что дисперсия доходов становится ниже, когда вместо показателя личных доходов используются душевые доходы домохозяйства. См., например: [Lam, 1997].

⁷ Обзор шкал эквивалентности приведен в работе: [Buhmann, Rainwater, Schmaus et al., 1998].

цессе переговоров между его членами, что приводит к эффективному использованию имеющихся ресурсов⁸.

В *переговорных моделях* (или моделях торга, *bargaining models*) брак рассматривается в качестве игры с ненулевой суммой, при этом чаще всего используются кооперативные игры, однако встречаются примеры и некооперативных игр. Различие между этими типами игр состоит в способности членов семьи перед началом игры заключать взаимообязывающие соглашения, а впоследствии выполнять принятые решения. В результате в кооперативных моделях переговорная сила супруга зависит от доступа на рынок труда, относительных образовательных и финансовых (доходы) ресурсов, которыми он располагает. В некооперативных моделях переговорная сила зависит от доступа индивида к доходам (его относительных финансовых ресурсов). Соответственно, в первом типе моделей более активную роль в принятии финансовых решений будут играть более образованные женщины, имеющие оплачиваемую работу, другие собственные материальные активы, личный нетрудовой доход. Что касается моделей второго типа, то чем выше отношение дохода женщины к доходу мужчины, тем больше будет ее роль в принятии финансовых решений [Bernasek, Bajtelsmit, 2002]. В остальных случаях можно предполагать, что финансовые решения женщин будут в значительной степени определяться мнениями мужчин. Следует отметить, что к аналогичным выводам приводит и социологическая концепция относительных ресурсов Р. Блада и Д. Вольфа, согласно которой баланс власти в семье и способность влиять на принятие решений зависит от относительного доступа ее членов к ресурсам — таким как доходы, образование, оплачиваемая работа.

Результаты многочисленных прикладных исследований в основном подтверждают модель коллективных решений [Lundberg et al., 1997; Phipps, Burton, 1998]. Однако следует подчеркнуть, что эмпирические оценки в существенной степени зависят от полноты информации, содержащейся в данных обследований, в частности в способности исследователя учесть фактор производства в домашнем хозяйстве [Apps, Rees, 2009].

3. ТИПЫ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Существует несколько подходов к классификации экономических решений, принимаемых в домохозяйстве. Например, выделяют финансовые решения (расходы, потребление, сберегательное поведение и т. д.) и решения, изначально не связанные с финансами (решения о занятости и домашней работе, содержании детей, проведении досуга и т. д.) [Ferber, 1973]. Изначально предметом большинства эмпирических исследований в области экономического поведения домохозяйств были финансовые решения, особенно решения в области покупательского поведения.

Последние различаются в зависимости от типа приобретаемого товара. Согласно одной из классификаций, решения о покупках делятся на три категории: решения о покупке часто используемых товаров и услуг, решения о покупке товаров длительного пользования и другие экономические решения [Davis, 1976]. Другая классификация выделяет следующие три катего-

⁸ См., например [Bourguignon et al., 1994].

рии решений: решения о покупке товаров (например, продуктов питания), решения о покупке услуг (например, услуг адвоката) и решения о покупке долгосрочных активов (например, акций). В маркетинге широко используется классификация решений, в которой критериями являются период использования товаров и потребительские привычки покупателей [Kotler, 1982]. Эта классификация подчеркивает различия между решениями о покупке товаров каждодневного пользования, товаров длительного пользования и услуг. *Товары каждодневного пользования* — это материальные товары, которые покупаются часто и потребляются быстро (например, пищевые продукты). Решения о покупке таких товаров принимаются тоже быстро и, в основном, автоматически. *Товары длительного пользования* также материальны, но могут использоваться более чем один раз, стоят дороже и приобретаются реже. Покупка таких товаров часто требует длительного процесса принятия решений в семье. *Услуги* — это нематериальный товар. На решения о покупке услуг влияет качество услуг и надежность поставщика.

Решения о потреблении

Существует классификация покупательских решений в зависимости от их психологических характеристик. Выбор стратегии покупательского поведения зависит от следующих факторов [Kircher, 1988]:

- 1) наличия когнитивного сценария для данного товара;
- 2) величины финансовых затрат на покупку товара;
- 3) социальной значимости товара;
- 4) влияния покупки на других членов семьи.

Когнитивные сценарии обычно применяются, когда товар покупается регулярно или когда мало нужной информации для принятия решения либо ее вообще нет. Решения о покупке недорогих товаров часто совершаются с помощью когнитивных сценариев. Последние редко имеются в наличии, когда речь идет о покупке дорогостоящих товаров. Члены домохозяйства обычно вместе обдумывают и обсуждают решения о покупке дорогих товаров, потому что имеющиеся финансовые средства ограничены. Также требует обсуждения и покупка товаров, имеющих помимо основного применения большую дополнительную ценность. Примером могут служить товары, повышающие социальный престиж семьи (дорогой автомобиль) и тем самым оказывающие влияние на всех членов семьи. В зависимости от вышеперечисленных факторов покупатель применяет два сценария: «привычная покупка» или «реальные решения о покупке» [Kirchler et al., 2001]. Хотя чаще мы имеем дело с «привычной покупкой», с точки зрения науки больший интерес представляют собой «реальные решения», так как этот сценарий подразумевает настоящий процесс принятия решения, которое так или иначе затрагивает всех членов семьи.

Решения о занятости

Приложение более общих унитарных и коллективных моделей принятия решений в домохозяйстве к проблематике рынка труда привело к появлению трех моделей принятия решений о занятости, описанных М. Киллинсвортом, которые включают:

- 1) модели «мужского шовинизма»;
- 2) «демократические» модели максимизации семейной полезности при заданных семейных бюджетных ограничениях;
- 3) «индивидуалистические» («стратегические») модели максимизации индивидуальной полезности при заданных семейных бюджетных ограничениях⁹.

Предсказания трех указанных типов семейных моделей относительно влияния трудовых доходов и решений о занятости других членов семьи на индивидуальное предложение труда (включая решения об участии в рабочей силе) оказываются различными.

В частности, модель *мужского шовинизма* (в социологической литературе ей соответствует понятие «семья с главой семьи — мужчиной (женщиной)») предполагает, что глава семьи принимает решение о своем предложении труда независимо от трудового дохода партнера, в то время как партнер (как правило, жена), принимая решение, учитывает решение главы семьи. В результате предложение труда главы семьи зависит от его/ее собственной реальной заработной платы, дохода, не связанного с трудовой деятельностью и от его/ее предпочтений относительно отдыха и потребления, в то время как предложение труда партнера зависит еще от реальной зарплаты и часов работы главы семьи, т. е. доход главы семьи рассматривается как доход партнера, не связанный с трудовой деятельностью [Берндт, 2005].

Демократическая (в социологии эгалитарная) модель семьи предполагает максимизацию совместной семейной функции полезности с учетом семейных ограничений. При этом предложение труда каждого члена семьи определяется не только собственной реальной заработной платой и доходом, не связанным с трудовой деятельностью, но и реальной заработной платой и «нетрудовым» доходом других членов домохозяйства. Направление перекрестного влияния не может быть определено однозначно, так как зависит от величин эффектов дохода и замещения.

В *индивидуалистической* модели используются индивидуальные функции полезности и семейное ограничение. В модели предполагается стратегическое поведение партнеров. Это означает, что их предложение труда будет зависеть от собственной реальной заработной платы и «нетрудового» дохода, предпочтений относительно отдыха и потребления, а также заработка партнера. При этом зависимость от заработка партнера будет иметь форму эффекта дохода. В этой модели предполагается, что индивидуальные решения о предложении труда и распределении потребительских благ, принимаемые членами семьи, достигаются в процессе соглашений («договоров») [Берндт, 2005]. Соответственно, каждый супруг, принимая решение о занятости, учитывает текущие и будущие переговорные позиции — свою и партнера [Chiappori, 1988].

3.1. Факторы при принятии экономических решений

В этом разделе рассматриваются факторы, которые могут влиять на модели принятия экономических решений в семье, в том числе социально-демографические характеристики семей, характер принимаемых решений и их контекст.

⁹ См. обзор в работе: [Killingsworth, Heckman, 1986].

Социально-демографические характеристики

Действующими лицами (актерами) при принятии экономических решений могут быть все члены домохозяйства: партнеры (супруги) и/или родители и дети.

Стадии жизненного цикла семьи. Структура семьи не статична, она меняется по мере того, как входящие в нее индивиды взрослеют/стареют. Начиная с 1930-х гг. в мире разрабатываются различные подходы к выделению этапов жизненного цикла семьи. В качестве критерия, например, может использоваться возраст главы домохозяйства или факт наличия и возраст детей [Apps, Rees, 2009]. В 1947 г. П. Глик разработал подход, в котором отражаются различные этапы формирования и распада семьи — от выделения из родительского дома и создания собственного домохозяйства, через формирование партнерского/брачного союза, появление детей, их взросление до ухода к одинокой жизни в старости [Anxo et al., 2007]. Изначально в этом подходе критерии учитывали возраст женщины, детей и, в ряде случаев, возраст обоих супругов. Мы приводим упрощенную версию данного подхода (рис. 1).

На протяжении жизненного цикла в семье происходят следующие экономические изменения:

- растут доходы — по мере взросления индивида и повышения уровня его квалификации происходит карьерный рост и рост заработной платы (исключением являются такие ситуации, как отпуск по уходу за ребенком, развод, выход на пенсию);
- растут нужды/потребности — как правило, самыми большими статьями расходов являются расходы на содержание и образование детей, а также расходы на улучшение жилищных условий (связанные с увеличением размера семьи);
- под влиянием двух первых факторов предпочтения членов семьи также могут меняться (например, с появлением ребенка родители могут предпочесть тратить деньги на товары для ребенка, а не на развлечения);
- меняются ключевые лица в процессе принятия решений (например, в семье с маленькими детьми главными актерами являются супруги/партнеры, в семье с подростками последние также могут влиять на процесс принятия некоторых решений).

Рисунок 1. Стадии жизненного цикла семьи



В результате взаимодействия этих факторов на каждой стадии жизненного цикла модель потребления будет разной. Скажем, одиночка может иметь меньший доход, чем супружеская пара с ребенком в расчете на человека, но одиночка может позволить себе больше потребительских товаров и эти товары будут иного характера, тогда как супруги вынуждены тратить большую сумму на услуги по уходу за ребенком.

Социальные нормы и относительный вклад в ресурсы семьи. Теория распределения власти согласно относительным ресурсам партнеров (супругов) исходит из того, что партнер, который лучше образован, имеет более престижную профессию, более высокооплачиваемую работу и обладает большими материальными и нематериальными ресурсами, влияет на решения в домохозяйстве сильнее, чем его партнер [Blood, Wolfe, 1960; Lee, Beatty, 2002]. Эта теория подтверждается данными, полученными в рамках исследований жизненного цикла, которые свидетельствуют о том, что в начале партнерства мнение обоих партнеров имеет одинаковый вес при принятии экономических решений, но со временем происходит специализация, т. е. каждый из партнеров становится ответственным за определенные сферы жизни домохозяйства и начинает принимать автономные решения в рамках этих сфер. Например, влияние женщины на принятие экономических решений может быть низким, пока она вынуждена сидеть дома с ребенком, и опять повышаться, когда она снова выйдет на работу [Robertson, 1990].

Ряд социологических теорий подчеркивает значение социальных норм и представлений о гендерных ролях в принятии решений и распределении обязанностей в семье. Например, в соответствии с подходом *создания гендерной идентичности (doing gender)*¹⁰, важнейшее значение занятости женщин домашним трудом, а мужчин на рынке труда состоит в утверждении их гендерных идентичностей [Goffman, 1977]. Мужчины играют роль «добытчика», предпочитая инвестировать свое время и силы в оплачиваемую занятость, тогда как женщины исполняют роль «заботливой хозяйки»¹¹, отдавая приоритет работе по дому. Такого рода отношения взаимозависимости супругов соотносятся с нормативными ожиданиями. Сильное социальное давление, закрепляющее воспитание детей за женщиной и не одобряющее женскую занятость, объясняет отрицательное влияние наличия детей на предложение труда женщин [Shelton, John, 1996]. Теория гендерных ролей объясняет специализацию женщин в уходе за детьми значительным общественным признанием, которое они получают от материнства, тогда как отцовство ценится намного меньше [Van der Lippe, 1994]. Следовательно, действуя в соответствии с нормативными ожиданиями, женщины и мужчины могут быть ответственны за принятие решений в различных сферах семейной жизни, которые соотносятся с их функциями матери/хозяйки или отца

¹⁰ Это понятие было введено в научный оборот К. Уэст и Д. Зиммерманом в их статье «Создавая гендер», опубликованной в 1987 г. (West C., Zimmerman D. Doing gender // Gender and Society. 1987. Vol. 1. No 2. June. P. 125–151). Русский перевод статьи см.: Уэст К., Зиммерман Д. Создание гендера (Doing Gender)/Пер. Е. А. Здравомысловой // Гендерные тетради. — СПб., 1997. Вып. 1.

¹¹ Английский термин *carer* трудно перевести, поскольку он описывает деятельность, связанную с ведением домашнего хозяйства и организацией семейной жизни, как, например, воспитание детей, уход за другими иждивенцами в семье, — словом все то, что относится к обслуживанию «интересов других».

семейства/добытчика. Даже обладая значительными ресурсами, некоторые женщины могут добровольно ограничивать свою власть в принятии решений в семье, чтобы больше соответствовать господствующим социальным нормам [Tichenor, 1999].

Влияние разных членов семьи. Наиболее исследованной областью в последние 50 лет являются вопросы взаимодействия партнеров (мужа и жены) при принятии экономических решений, в частности стратегий потребления. В целом исследования в индустриально развитых странах показывают, что влияние партнеров на совместные решения сбалансировано. Англо-американские исследования свидетельствуют о том, что муж и жена принимают половину решений вместе, примерно по четверти остальных решений принимается партнерами автономно [Kirchler, 1988]. Исследований, посвященных анализу влияния детей и подростков на экономические решения в семье, меньше и их результаты противоречивы. Некоторые исследователи утверждают, что демократизация отношений в семье позволяет детям участвовать в процессе принятия решений, другие доказывают, что это влияние незначительно [Kirchler, Hofmann, 2006]. Согласно другим данным, влияние детей распространяется на решения о покупках специфических товаров (например, игрушек, книг, сладкого, напитков и т. п.) [Ward, Wackman, 1973]. Что касается покупки остальных товаров, влияние детей минимально. Не только тип продукта, но и возраст ребенка, состав домохозяйства могут влиять на учет голосов при принятии решений. Первенцы и более взрослые дети могут оказывать большее влияние на решения о покупках, которые не касаются их напрямую. Дети, живущие с одним родителем, также могут оказывать большее влияние на его/ее решения. Даже если чистый вес мнения детей при принятии решений невелик, их влияние в коалиции с одним из родителей может быть очень значительным. Если родители не могут договориться о чем-то, они разрешают разногласия с вмешательством детей, например утверждая, что решение важно для ребенка.

Характеристики решений

Степень влияния членов семьи при принятии экономических решений зависит не только от социально-демографических характеристик семьи, но и от характеристик самих решений, в том числе типа товаров, типа управления бюджетом, степени информированности и заинтересованности акторов.

Типы и характеристики товаров. В традиционной модели семьи (мужчина работает за плату, женщина занимается домашним хозяйством) степень влияния партнеров при принятии решений о покупках зависела от типа товаров и их характеристик. Женщины отвечали за покупку товаров для работы по дому (например, посуды и кухонных принадлежностей), детских товаров, предметов интерьера, туалетных принадлежностей, косметических средств и лекарств. Они также определяли такие характеристики товаров, как цвет и стиль. Мужчины, как правило, принимали решения о покупках, не касающихся непосредственно домашнего быта. В зоне их ответственности находилась покупка автомобиля, страховых услуг, технического оборудования, а также такие характеристики, как общий объем расходов, тип платежа,

место и время покупки. Таким образом, хотя в традиционной модели степень влияния партнеров на решение о покупке зависела от типа и характеристик товара, в целом распределение влияния было сбалансировано. Можно было бы ожидать, что по мере вытеснения традиционной модели семьи моделью, в которой оба партнера работают за плату, традиционное распределение обязанностей при принятии решений о покупках должно встречаться все реже. Однако прикладные исследования свидетельствуют о том, что это не так. В большинстве случаев при покупке товара женщины принимают решение о дизайне и цвете, мужчины — о технических параметрах, цене и торговой марке. С другой стороны, это может объясняться искажениями при ответе на вопросы анкеты: например, если респонденты не могут вспомнить точный процесс принятия решения, они могут восполнять пробелы, давая стереотипный ответ.

Управление бюджетом, сбережения, долги. Вопросы, связанные с распоряжением бюджетом и сбережениями, исследованы хуже, чем проблемы покупательского поведения¹². Американские исследования показали, что эти решения в основном находятся в ведении мужчин, но наиболее важный фактор здесь — уровень компетенции партнера [Meier, Kirchler, Hubert, 1999]. Панельные исследования показали, что влияние женщины на вопросы управления бюджетом выше в устойчивых партнерствах, чем в тех, которые распались. Стоит отметить, что многие теоретические модели принятия решений исходят из того, что партнеры имеют одинаковые знания о финансовой ситуации домохозяйства, что не всегда верно [Zagorskiy, 2003]. Например, респонденты-женщины чаще указывают, что семья получает меньшие доходы и имеет большие долги, чем их партнеры. Что касается привлечения дополнительных средств, исследования показывают, что подростки без колебаний берут деньги в долг для покупки нужного им товара, но чем старше респонденты, тем менее они склонны брать в долг. Хотя ипотечный кредит представляется экономически разумным решением, наличие долга может существенно ухудшить ситуацию домохозяйства. Наличие долга коррелирует с бедностью. Домохозяйства с низкими доходами чаще имеют долги, чем более обеспеченные семьи. Причины появления долгов — это в основном бедность и в очень редких случаях безответственные расходы [Lea, Webley, Levine, 1993].

Относительные знания и интерес. Исследования процессов распределения влияния в малых группах демонстрируют, что оппоненты не могут устоять против знаний и результирующего информационного давления [Burnstein, 1982]. Индивиды с более широкими знаниями по теме доказывают свою точку зрения более убедительно и выигрывают спор с другими участниками группы. Это применимо и к решениям о покупках: партнер с более широкими знаниями доминирует при принятии решения. Не только степень информированности важна при принятии решения о покупке, интерес к ней также играет значительную роль. Чем сильнее партнер заинтересован в покупке, тем больше сил и времени он/она посвящает сбору информации и поиску альтернатив. Таким образом, интерес и знания являются факторами влияния при принятии экономических решений [Seymour, Lessne, 1994].

¹² Обзор исследований можно найти в книге [Warneyard, 1999].

Факторы, связанные с контекстом решений / взаимозависимость решений

Важной характеристикой процессов принятия экономических решений в домохозяйстве является тот факт, что эти процессы имеют место одновременно с другими видами деятельности, которые могут влиять на данные решения. Более того, так как партнеры жили вместе и собираются прожить вместе еще какое-то значительное время, очевидно, что старые решения могут влиять на новые. Следовательно, принятие решений должно рассматриваться в контексте предыдущих, текущих и предстоящих экономических и неэкономических событий в домохозяйстве.

Ментальный баланс (mental accounting) распределения влияния и полезности. Результаты некоторых исследований ментальной оценки полезности демонстрируют, что люди разделяют события на категории и оценивают эти категории отдельно. В случае решений о покупках, индивиды делят все товары на категории и для каждой категории назначают свой бюджет. Когда бюджет категории исчерпан, люди не позволяют себе расходы на товары данной категории, даже если они необходимы. С другой стороны, лишние средства в другой категории могут быть потрачены на товары, которые не являются предметом первой необходимости [Heath, Soll, 1996]. При этом партнерами могут учитываться как материальные, так и нематериальные ценности (например, степень влияния в конфликтах или индивидуальная полезность). Это означает, что процесс решения и его результаты должны быть сбалансированы так же, как банковские счета. Например, причиной противодействия одного из партнеров покупке может быть несбалансированность прошлых решений о покупках. В хорошем партнерстве оба партнера могут ожидать справедливого распределения влияния и полезности. Партнеры могут делить все принятые решения на группы и подводить баланс внутри категорий или включать все решения в общий баланс. Нужно отметить, что данный аспект принятия решений с трудом поддается исследованию, в частности потому, что баланс никогда не бывает точным, а представляет собой примерную ретроспекцию, которая у партнеров может быть разной.

Временная зависимость. Любые принимаемые решения зависят от прошлых решений и их результатов и влияют на будущие решения. Решение часто провоцирует дальнейшие решения, диалоги и даже споры между партнерами. Партнер может пообещать определенное поведение в будущих ситуациях решений, чтобы сохранить преимущество при принятии текущего решения, и это влияет на будущие решения. Более того, предыдущие решения не забываются, партнеры помнят о своих интеракциях в процессе других решений и апеллируют к ним при принятии текущего решения.

Важность предыдущего опыта для динамики процесса решений в настоящий момент рассматривается концепцией *долга полезности (utility debts)* [Pollay, 1968]. Партнер, чьи желания были удовлетворены в прошлом, должен заплатить «долг полезности» и привести к балансу воображаемый счет полезности. Если один партнер принимает решение в пользу другого, то он (она) имеет преимущество при следующем решении. Качество отношений является важным фактором [Corfman, Kim, Lehman, 1987]. Чем более партнер заинтересован в сохранении и укреплении партнерства, тем более он готов идти на уступки. Согласно этому подходу, важно не столько рас-

пределение влияния при принятии решения, сколько то, кто из партнеров открыто управлял процессом решения и пошел ли второй партнер на уступки первому.

РЕЗУЛЬТАТЫ РЕШЕНИЙ

В отличие от фирм, главной целью которых является сбор информации и аккумуляция денежных средств, партнеры, живущие в одной семье, имеют двойственные цели. С одной стороны, они стремятся применить имеющиеся экономические ресурсы настолько оптимально, насколько это возможно. С другой стороны, они хотят сохранить и улучшить взаимоотношения в семье. Таким образом, любое принимаемое семьей решение должно быть приемлемым как с экономической точки зрения, так и с точки зрения отношений. Качество результата зависит от того, насколько партнеры экономны в использовании ресурсов и насколько они следуют принципу справедливости (*fairness*) при их распределении. В частности, это влияет на будущие конфликты и процессы решений, потому что важно для определения факторов взаимного доверия и удовлетворения в отношениях [Greenberg, 1988].

Экономное использование ресурсов. Если ресурсы не распределяются разумно, в партнерствах могут возникать конфликты, но рациональные экономические решения не всегда возможны. Улучшение отношений в партнерстве — это важная задача, но предупреждение всех возможных желаний партнера приводит к неразумным расходам. Исследования показали, что счастливые и несчастные супружеские пары имеют одинаковые расходы, но их покупательское поведение различается: счастливые пары покупают меньше товаров, чем несчастные [Schaninger, Buss, 1986]. Это свидетельствует о том, что счастливые пары покупают дорогие товары, которые нельзя поделить, тогда как несчастные, видимо в ожидании возможного развода, покупают товары, которые можно разделить. В целом мужчины и женщины, состоящие в партнерстве, делают больше покупок, чем одинокие люди [Granbois, Summers, 1975]. Таким образом, с экономической точки зрения индивидуальные решения обходятся дешевле, чем решения в парах. Иногда стратегически более правильно согласиться с желаниями партнера, сделав нерациональную покупку, поддержав тем самым гармонию отношений в партнерстве.

Справедливость и удовлетворение. Как известно, существует три разных правила справедливого распределения:

- 1) правило равноправия (*the equity rule*), согласно которому распределение ресурсов должно быть пропорционально индивидуальному вкладу;
- 2) правило равенства (*the equality rule*), согласно которому ресурсы должны быть равномерно распределены между всеми индивидами;
- 3) правило потребностей (*the need rule*), согласно которому ресурсы должны распределяться согласно индивидуальным потребностям.

Американские исследователи проанализировали эффект распределения влияния и полезности при принятии решений в семье на степень ощущаемой партнерами справедливости [Kirchler et al., 2001]. Респондентам было предложено выбрать одну из трех стратегий поведения при принятии решений,

которая, по их мнению, наилучшим образом соответствует понятию справедливости:

- 1) «чистый эгоизм» — чем более индивид выигрывает от решения, тем более справедливым он его считает;
- 2) «баланс» — самое справедливое решение то, где оба партнера одинаково выигрывают;
- 3) «ориентация на потребности» — распределение справедливо, если оно ориентировано на нужды партнеров.

Результаты исследования показали, что при принятии решений респонденты чаще руководствуются эгоистическими принципами или стремятся к сбалансированному решению. Ориентация на нужды встречается редко. Удовлетворенность партнеров результатами решений увеличивается, если процесс принятия решений воспринимается как справедливый.

Обобщая результаты проведенного анализа подходов к принятию экономических решений в домохозяйстве, можно сделать ряд выводов:

- человек большую часть жизни проживает вместе с другими людьми в домохозяйстве;
- большинство решений в домохозяйстве принимается совместно, либо имеет место влияние разных членов домохозяйства на разные уровни принятия решений;
- поведение членов домохозяйства, следовательно, нужно рассматривать как результат коллективных решений с учетом стадии жизненного цикла семьи, который позволяет нам косвенно оценить, кто мог оказывать влияние на это решение — только партнер, дети, родители;
- основная причина, по которой изучение домохозяйственных решений не всегда возможно, связана с отсутствием адекватных данных, но и в этом случае надо максимально учитывать домохозяйственный контекст принятия решений, отдавая себе отчет в том, что полученные оценки могут отличаться некоторой смещенностью.

ЛИТЕРАТУРА

Берндт Э. Практика эконометрики: классика и современность. — М., 2005. С. 699–724.

Ван Раай В. Ф. Экономика и психология // Панорама экономической мысли конца XX столетия/Под ред. Д. Гринзуэя, М. Блини, И. Стюарта; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова, С. А. Афонцева. — В 2-х тт. — СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 2. С. 973–990.

Грановеттер М. Экономическое действие и социальная структура: проблема укорененности // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики/Сост. и науч. ред. В. В. Радаев. — М.: РОССПЭН, 2004. С. 133.

Лумз Г. Экспериментальные методы в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия/Под ред. Д. Гринзуэя, М. Блини, И. Стюарта; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова, С. А. Афонцева. — В 2-х тт. — СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 2. С. 726–750.

Песаран М. Х. Ожидания в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия/Под ред. Д. Гринзуэя, М. Блини, И. Стюарта; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова, С. А. Афонцева. — В 2-х тт. — СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1. С. 192–218.

Поллак Р. Трансакционный подход к изучению семьи и домашнего хозяйства // Thesis. 1994. Вып. 6. С. 50–76.

Хей Д. Д. Неопределенность в экономической теории // Панорама экономической мысли конца XX столетия / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова, С. А. Афонцева. — В 2-х тт. — СПб.: Экономическая школа, 2002. Т. 1. С. 304–327.

Anxo D., Flood L., Mencarini L. et al. Time Allocation between Work and Family over the Life-Cycle: A Comparative Gender Analysis of Italy, France, Sweden and the United States // IZA Discussion Paper. 2007. November. № 3193.

Apps P., Rees R. Public Economics and the Household. — Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2009.

Apps P. Rees R. Public economics and the household. — Cambridge books, 2009.

Becker G. A Treatise on the Family. Enlarged edition. — Cambridge, MA: Harvard University press, 1991.

Benitez-Silva H. Micro-determinants of labor force status among older Americans // Unpublished Working Paper (version: September 30, 2000).

Bernasek A., Bajtelsmit V. Predictors of women's involvement in household financial decision-making // Financial Counseling and Planning. 2002. Vol. 13 (2). P. 39–48.

Blau D., Riphahn R. Labor Force Transitions of Older Married Couples in Germany // Labour Economics. 1998. № 6 (2). P. 229–251.

Blood R., Wolfe D. Husbands and Wives: the dynamics of married living. — Glencoe, Ill: Freepress, 1960.

Blossfeld H.-P., Drobnic S. Careers of Couples in Contemporary Society: From male breadwinner to dual-earner families. — Oxford: Oxford University Press, 2001. P. 7.

Bourguignon F., Browning M., Chiappori P.-A. et al. Income and outcomes: A structural model of intrahousehold allocation // J. of Political Economy. 1994. Vol. 102. P. 1067–1096.

Braybrooke D., Lindblom Ch. E. A strategy of decision: policy evaluation as a social process. — New York: The Free Press, 1970.

Buhmann B., Rainwater L., Schmaus G. et al. Equivalence Scales, Well-Being, Inequality and Poverty: Sensitivity Estimates Across Ten Countries Using the Luxembourg Income Study (LIS) Database // Review of income and wealth. 1998. № 34. P. 115–142.

Burnstein E. Persuasion as argument processing // *H. Brandstatter, J. H. Davis, G. Stocker-Kreichgauer* (Eds.). Group decision-making. — New York: Academic Press, 1982.

Chiappori P.-A. Rational household labour supply // *Econometrica*. 1988. Vol. 56. P. 63–90.

Corfman K. P., Lehmann D. R. Models of cooperative group decision-making and relative influence: An experimental investigation of family purchase decisions // *J. of Consumer Research*. 1987. Vol. 14.

Davis H. Decision making within the household // *J. of Consumer Research*. 1976. № 2. P. 241–260.

Deschryver M. Labour force behaviour of men and women in elderly two-adult households: Evidence from EU countries // *ENEPRI Research Report*. 2005. № 5. April.

Esping-Andersen G. The incomplete revolution: Adapting to women's new roles. — Cambridge, UK: Polity Press, 2009.

Ferber R. Family decision making and economic behaviour // *E. Sheldon* (Ed.) Family Economic Behaviour. — Philadelphia: Lippicott, 1973.

Fernandez R. Marshall A. Lecture: Women, work and culture // *J. of European Economic Association*. 2007. № 5 (2–3). P. 305–332.

Fernandez R., Fogli A. Fertility: the role of culture and family experience // *J. of European Economic Association*. 2006. № 4 (2–3). P. 552–561.

Fortin N. M. Greed, altruism and the gender wage gap. — 2006; <http://www.econ.ubc.ca/nfortin/research.html>.

- Goffman E.* The arrangement between the sexes // *Theory and society*. 1977. № 4. P. 301–331.
- Granbois D., Summers J.* Primary and secondary validity of consumer purchase probabilities // *J. of Consumer Research*. 1975. № 1. P. 31–38.
- Greenberg J.* Equity and equality as clues to the relationships between exchange participants // *European J. of Social Psychology*. № 13. P. 195–196.
- Heath C., Soll J.* Mental budgeting and consumer decisions // *J. of Consumer Research*. 1996. № 23. P. 400–452.
- Heer D.* The Measurement and Bases of Family Power: An Overview, Marriage and Family Living. 1963. Vol. 25. № 2. P. 133–139.
- Jacobsen J.* The Economics of Gender. Third Edition. — Blackwell Publishing, 2009.
- Kandel D., Lesser G.* Marital decision-making in American and Danish urban families: a research note // *J. Marriage and the Family*. 1972. Vol. 34. № 1. P. 134–138.
- Killingsworth M. R., Heckman J. J.* Female Labor Supply: A Survey // *O. Ashenfelter, P. R. G. Layard (Eds.) // Handbook of Labor Economics*. — Amsterdam: North Holland, 1986. Vol. 1.
- Kircher E.* Marital happiness and interaction in everyday surroundings: A time-sample diary approach for couples // *J. of Social and Personal Relationships*. 1988. Vol. 5.
- Kirchler E.* Household economic decision-making // *F. van Raaij, G. van Veldhoven, Th. Verhallen et al. Handbook of Economic Psychology*. — Amsterdam: North Holland, 1988. P. 258–293.
- Kirchler E., Hofmann E.* Economic decision in the private household // *M. Altman (Ed.) Handbook of contemporary behavioral economics: foundations and developments*. — Armonk, N. Y.: M. E. Sharpe, 2006.
- Kirchler E. et al.* Conflict and decision-making in close relationships: Love, money, and daily routines // *European monographs in social psychology*. — 2001.
- Kotler Ph.* Marketing-Management. Analysis, Planning and Control. — Stuttgart: Poeschel, 1982.
- Kotler Ph.* Marketing for nonprofit organizations. — Englewood Cliffs; Prentice-Hall, 1982.
- Lam D.* Demographic Variables and Income Inequality // *Rosenzweig M. R., Stark O. Handbook of population and family economics*. — Amsterdam: Elsevier Science, 1997. P. 1015–1059.
- Lea S. E. G., Webley P., Levine R. M.* The economic psychology of consumer debt // *J. of Economic psychology*. 1993. Vol. 14. Is. 3.
- Lee Ch., Beatty S.* Family structure and Influence in family Decision Making // *J. of Consumer Marketing*. 2002. № 19. P. 24–41.
- Lindblom Ch. E.* Still muddling, not yet through // *Public administration review*. 1979.
- Lindblom Ch. E.* The science of muddling through // *Public administration review*. 1959.
- Lundberg S. J., Pollak R. A., Wales T. J.* Do husbands and wives pool their resources? Evidence from United Kingdom benefit // *J. of human resources*. 1997. XXXII.
- Manser M., Brown M.* Marriage and household decision making: a bargaining analysis // *International Economic Review*. 1980. Vol. 21. № 1. P. 31–44.
- March S.* Variable risk preferences and the focus of attention // *Psychological review*. 1992. Vol. 99. Is. 1.
- Meier K., Kirchler E., Hubert A.-C.* Savings and investment decisions within private households: Spouses' dominance in decisions on various forms of investment // *J. of economic psychology*. 1999. Vol. 20. Is. 5.
- McElroy M., Horney M.* Nash-Bargained Decisions: Towards a Generalization of the Theory of Demand // *International Economic Review*. 1981. Vol. 22. P. 333–349.
- Moen Ph., Wethington E.* The Concept of Family Adaptive Strategies // *Annual Review Sociology*. 1992. Vol. 18. P. 233–251.

- Park C.* Whan, Joint decisions in home purchasing. A muddling-through process // J. of Consumer Research. 1982. № 9. P. 151–162.
- Pollak R. A.* Transaction Cost Approach to Families and Households // J. of Economic Literature. 1985. Vol. 23. № 2. P. 581–608.
- Pollay R. W.* A model of family decision making // European J. of Marketing. 1968. Vol. 2. Is. 3.
- Robertson A.* Spousal Decision Processes for Financial/Professional Services // J. of Professional Services Marketing. 1990. Vol. 6. P. 119–135.
- Rodman H.* Marital Power in France, Greece, Yugoslavia and the United States: A Cross-National Discussion // J. of Marriage and the Family. 1967. Vol. 29. № 2. P. 320–324.
- Safilios-Rothschild C.* The study of family power structure: a review 1960–1969 // J. of Marriage and the Family. 1970. Vol. 32. № 4. Decade Review. Part 1. P. 539–552.
- Samuelson P., Nordhause W.* Economics. 17th ed. — Boston, Mass: McGraw-Hill, 2001.
- Schaninger C., Buss Ch.* A longitudinal comparison of consumption and finance handling between happily married and divorces couples // J. of Marriage and the Family. № 48. P. 129–136.
- Seymour D., Lessne G.* Spousal Conflict Arousal: Scale Development // J. of Consumer Research. 1994. № 11. P. 810–821.
- Shelley Ph. A., Burton P. S.* What's Mine is Yours? The Influence of Male and Female Incomes on Patterns of Household Expenditure // *Economica*. 1998. Vol. 65. Is. 260.
- Shelton B., John D.* The division of household labour // *Annual Review Sociology*. 1996. № 22. P. 299–322.
- Tichenor V.* Status and income as gendered resources: the case of marital power // J. of Marriage and the Family. 1999. Vol. 61. № 3. P. 638–650.
- Tschammer-Osten B.* *Housshaltswissenschaft*. — Stuttgart: Fischer, 1979.
- Tversky A., Kahneman D.* Rational choice and the framing of decisions // J. of Business. 1986. Vol. 59. № 4. Part 2: The Behavioral Foundations of Economic Theory.
- Uunk W., Kalmijn M., Muffels R.* The Impact of Young Children on Women's Labour Supply // *Acta Sociologica*. 2005. Vol 48. № 1. P. 41–62.
- Van der Lippe T.* Spouses and their Division of Labour // *Kyklos*. 1994. № 30 (1). P. 43–62.
- Vermeulen F.* Collective household models: principles and main results // J. of economic surveys. 2002. Vol. 16. Is. 4.
- Ward S., Wackman D.* Children's purchase influence attempts and parental yielding // *H. Kassarian, Th. Robertson* (Eds.) *Perspectives in Consumer Behaviour*. — Glenview, IL: Scott, Foresman. P. 369–374.
- Warneyard K.* *The Psychology of Saving: a study on economic psychology*. — Cheltenham, UK: Edward Elgar, 1999.
- Zagorsky J. L.* Husbands' and wives' view of the family finances // J. of Socio-economics. 2003. Vol. 32. Is. 2.