

## СЕМЬЯ И ДЕНЬГИ.

Демографические тенденции на сегодняшний день остаются тревожными. Несмотря на некоторое улучшение демографических показателей (рост рождаемости, снижение смертности) предыдущие показатели определяют в целом снижение численности населения России на 15-20 лет вперед, что вызывает озабоченность как в стране в целом, так и в Тюменской области. Меры, которые необходимо принять, чтобы улучшить демографическую ситуацию в Тюменской области, носят **социальный и/или экономический характер**. По результатам исследований Центра изучения гражданских инициатив большое значение для демографических показателей имеют **материальные** (социально-экономические) факторы (наличие собственного жилья, высокие заработки, государственная поддержка материнства и детства и др.).

**Экономические показатели, которые мы взяли для мониторинга:**

**среднее количество квадратных метров общей жилой площади на одну семью;**

**отношение к собственности жилья (аренда, собственное жилье, совместное проживание);**

**средний доход взрослого члена семьи в рублях.**

Анализ представлен по возрастным группам, отдельно для женщин и мужчин и в целом по всей выборке.

табл. 1

В разрезе:	Процент респондентов, имеющих среднюю жилплощадь на семью в кв. м по интервалам			
	До 30-ти кв.м	30- 50 кв.м	50-100 кв.м	От 100 кв. м
Мужчины	10.0	43.3	26.6.	20.0
Женщины	25.3	30.9	36.8.	7.0
Выборка	<b>19.3</b>	<b>35.4*</b>	<b>32.3*</b>	<b>13.0</b>

Большинство респондентов (от 30-ти до 100 кв.м в сумме 67.7. %) имеют квартиры, достаточные для проживания семьи в количестве 2-4 человека. При этом одни живут в тесноте и имеют в среднем 19.3 кв. м на семью, другие - более 100 кв. м жилплощади. Среднее количество членов тюменской семьи **3** человека. Таким образом, **на одного члена семьи приходится от 10-ти кв. м до 175-ти кв. м жилой площади.**

Этот размах по квадратуре жилья еще раз убеждает нас в том, что **в обществе сложилась диаметрально противоположная ситуация по уровню обеспеченности самым насущным для жизни семьи – жильем.** Заметно больше доля мужчин, имеющих большие квартиры (некоторые более 400-т кв. м), и доля женщин, располагающих малометражным жильем. Можно сделать предположение, что мужчин-собственников современного просторного жилья больше, чем женщин. Это объяснимо, так как **среди высокодоходных граждан большую часть составляют мужчины.**

Следующий экономический показатель **«Отношение к собственности жилья» (аренда, свое жилье, совместное проживание)** распределен по возрастным интервалам отдельно для женской и мужской групп.

Распределение параметра «Отношение к собственности жилья» по возрастным группам среди женщин свидетельствует о том, что с возрастом доля собственного жилья в массе населения возрастает, а арендуемое жилье в процентном отношении уменьшается. 8.6 % женщин из старшей возрастной группы арендуют жилье, 30.3 % женщин в возрасте до 30-ти лет проживают вместе с родителями.

Средние величины по выборке относительно стабильны: **63.5 % респондентов - женщин имеют собственное жилье.**

Аналогичное распределение в мужской группе респондентов в сравнении с женской группой отличается по некоторым моментам. Доля мужчин-собственников жилья в старшей возрастной группе (46-60 лет) доминирует и составляет **92.8%**. Это на 15 % больше, чем собственников-женщин в той же возрастной группе. Следует вывод, что **мужчины в большинстве своем после 45-ти лет имеют свое жилье.**

Табл. 2

№	По выборке <i>Возрастные группы</i>	Процент респондентов, имеющих отношение к данному типу жилья		
		<i>Аренда</i>	<i>Свое жилье</i>	<i>Совместное проживание</i>
1	18-30 лет	23.6	45.8	30.6
2	31-45 лет	9.9	74.6	15.5
3	46 – 60 лет	<b>6.2</b>	<b>85.5</b>	<b>8.3</b>

В таблице 2 по всей выборке представлены окончательные результаты: **85.5 % жителей региона** (насколько этот вывод обеспечен репрезентативностью) **имеют свое жилье.** Другой вопрос - насколько оно соответствует требованиям качества и комфортности, и какое количество кв. м приходится на одного члена семьи. Сравнительный анализ первых двух экономических показателей и дополнительные расчеты уточняют, что **из числа собственников жилья половина (около 50-ти %) респондентов не имеют достаточного количества кв. метров и могут быть признаны нуждающимися в жилье.** Таким образом, доля тех, кто **нуждается в приобретении жилья** (с учетом арендующих жилье и совместно проживающих) составляет **30%**. Этот контингент составляет **резерв для получения в перспективе ипотечного кредита.** Точечный срез по малометражным респондентам подтверждает это предположение: более 70-ти% из них указало параметр «снижение % по ипотечному кредитованию» как наиболее действенную меру правительства области.

Следующий экономический показатель: **«Средний доход семьи»** (в тыс. руб.), который представлен в разрезе пола и возраста. Сравнительный анализ «женской» и «мужской групп респондентов по этому показателю свидетельствует в том, что **большая часть «малоимущих семей» с совокупным доходом до 10-ти тысяч рублей доминирует среди респондентов женщин** (47.3% и 18.7% соответственно). Особенно велика разница в молодежной группе (60% и 14.7%). Есть респонденты, не имеющие семей, и имеющие неполные семьи. Таким образом, общий доход семьи, состоящей из одного человека, или матери с детьми (чаще с одним ребенком) – это преимущественно доход одного человека или одного кормильца. Если этот человек – женщина, то ее доход в несколько раз ниже, чем доход мужчины из этой же категории. Дети чаще всего после развода остаются с матерью, а не с отцом. **Высокодоходными являются семьи, имеющие отцов.**

Мужчины в нашем рыночном обществе зарабатывают значительно больше женщин. Именно они являются главными кормильцами, и большая часть мужчин женаты (62.4 %), в то время как женщин замужем только 44.4. %, и **большая часть разведенных женщин относится к старшей возрастной группе.**

Повторно выйти замуж при общем дефиците репродуктивных мужчин им не удастся.

Средний доход у респондентов мужчин имеет максимум по интервалу 10-25 тысяч рублей (59%). Однако, конкретные цифры по некоторым респондентам-мужчинам удивляют своим отрывом от общей массы. Это богатые и очень богатые семьи, где хозяином является отец семейства. Их доход достигает одного миллиона рублей в месяц. Среди женщин – таких респондентов нет. Реально допустимая планка дохода кормильца семьи, который считается высоким, - 100-150 тысяч рублей. Как мы выяснили, **минимальный и максимальный доход не является стимулом к деторождению**. Наилучшая «родовая грядка» находится в среднем ряду, где доход кормильцев семьи варьирует от 25-ти до 50-ти тысяч рублей.

Табл. 3

№	По выборке <i>Возрастные группы</i>	Процент респондентов, имеющих средний доход в тыс. руб. по интервалам			
		до 10-ти т.р. %	10- 25 т.р. %	25- 50 т.р. %	от 50-ти т.р. %
1	18-30 лет	37.4	43.5	18.0	1.1
2	31-45 лет	30.1	48.8	17.2	3.9
3	46 – 60 лет	32.6	45.3	13.8	8.4
4	Итого	<b>33.4</b>	<b>45.8</b>	<b>16.3</b>	<b>4.5</b>

В целом по выборке «пик» процентного соотношения респондентов приходится на интервал 10-25 тысяч рублей дохода (табл. 3). **Доход почти 80-ти % респондентов не превышает 25-ти тысяч рублей.**

**Основные факторы, которые стимулируют рождаемость – наличие жилья, высокий уровень дохода семьи и уверенность в будущем (социальная стабильность). Сегодня такие факторы беспокоят до 50-ти % репродуктивных респондентов.**

2016 г.