

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ
ТЕРРИТОРИЙ РАН**

Л.В. КОСТЫЛЕВА

**НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ:
ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ,
РЕГУЛИРОВАНИЕ**

**Вологда
2011**

*Работа выполнена при поддержке гранта Президента Российской Федерации
для молодых российских ученых (проект № МК-3284.2009.6)*

Костылева, Л.В. Неравенство населения России: тенденции, факторы, регулирование [Текст]: монография / под рук. д.э.н., проф. В.А. Ильина; Л.В. Костылева. — Вологда: Институт социально-экономического развития территорий РАН, 2011. — 223 с.

В монографии рассматриваются теоретико-методологические вопросы исследования социально-экономического неравенства населения в условиях транзитивной экономики России; анализируется уровень социально-экономического неравенства населения в трех аспектах: межгрупповом, межрегиональном и поселенческом. Изучен комплекс объективных и субъективных факторов, влияющих на уровень неравенства населения, на материалах Вологодской области. Выявлены и оценены последствия этого явления для социально-экономического развития территорий. Определены основные направления регулирования неравенства населения. Одна из особенностей исследования — использование наряду со статистической информацией обширного социологического материала.

Для специалистов государственных учреждений, научных работников, аспирантов и студентов экономических специальностей, а также всех интересующихся вопросами уровня жизни населения и развития территориальных социально-экономических систем.

Научный консультант

кандидат исторических наук, доцент К.А. Гулин

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор Е.С. Губанова

доктор экономических наук, доцент Л.В. Юрбева

ISBN 978-5-93299-180-0

ОГЛАВЛЕНИЕ

<i>Костылева Л.В.</i> ПРЕДИСЛОВИЕ	5
ГЛАВА 1. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ЕГО ИЗМЕРЕНИЯ	9
1.1. Эволюция взглядов на природу неравенства людей	9
1.2. Понятие и причины социально-экономического неравенства населения	15
1.3. Методы измерения неравенства населения и его влияния на социально-экономические процессы	30
ГЛАВА 2. ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ	42
2.1. Оценка масштабов социально-экономического неравенства населения	42
2.1.1. Межгрупповой аспект	42
2.1.2. Межрегиональный аспект	58
2.1.3. Поселенческий (внутрирегиональный) аспект	68
2.2. Анализ социальной политики с позиции возможности снижения неравенства и бедности населения	81
ГЛАВА 3. ФАКТОРЫ НЕРАВЕНСТВА МАКРО- И МИКРОУРОВНЯ	90
3.1. Факторы, влияющие на уровень доходов населения	90
3.1.1. Факторы дохода на межрегиональном уровне	90
3.1.2. Социально-демографические характеристики населения	92
3.1.3. Личностные характеристики индивидов	99
3.2. Факторы, определяющие территориальные особенности неравенства населения	105

ГЛАВА 4. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕРАВЕНСТВА НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ	116
4.1. Влияние уровня дохода на потребление и имущественную обеспеченность	116
4.2. Оценка влияния избыточного неравенства на экономический рост и демографические характеристики в регионе	131
ГЛАВА 5. НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ	139
5.1. Современная практика регулирования доходов населения посредством распределительных механизмов	139
5.1.1. Сущность и механизмы распределительных процессов	139
5.1.2. Налогообложение как механизм регулирования доходов населения	147
5.1.3. Системы налогообложения граждан в зарубежных странах	151
5.1.4. Налогообложение доходов физических лиц в России	160
5.2. Влияние перераспределительных механизмов на неравенство населения	170
5.2.1. Формирование и использование доходов населения региона	170
5.2.2. Оценка налоговой нагрузки различных доходных групп населения	178
5.3. Регулирование неравенства населения	183
5.3.1. Предложения по пересмотру существующей системы налогообложения физических лиц	186
5.3.2. Другие направления регулирования неравенства населения	193
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	199
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	203
ПРИЛОЖЕНИЯ	211

ПРЕДИСЛОВИЕ



В конце XX века в России начался период системной трансформации, результатом которой стали рыночные преобразования. Многоукладность экономики, изменение социально-экономических основ общественного устройства, повышение самостоятельности регионов-субъектов Федерации в решении экономических и социальных проблем не только открыли новые возможности для развития, но и привели к существенному перераспределению собственности и доходов среди населения. Отказ от государственного регулирования заработной платы в условиях рыночного ценообразования, растущей инфляции вызвал резкое возрастание дифференциации доходов, социально-имущественное расслоение населения.

Неравенство в распределении ресурсов традиционно является одной из актуальных проблем экономической науки. Высокий уровень дифференциации доходов населения признается негативным явлением, влекущим за собой неблагоприятные социально-экономические последствия. В условиях стабилизации и экономического роста несовершенство распределительных механизмов в обществе может приводить к чрезмерной концентрации ресурсов, материальных возможностей в руках ограниченных групп населения. Это обуславливает деформации в структуре и уровне развития потребительского рынка, снижение общей экономической активности населения. Кроме того, неравенство населения оказывает негативное влияние на социально-психологическое состояние общества, что детерминировано ограниченностью социальных перспектив, безысходностью социально-экономического положения, и ведет к распространению в социальной сфере деструктивных явлений (различные формы девиантного поведения, преступность, коррупция и т.д.). Неравенство негативно отражается и на качестве человеческого потенциала: ограничения в

доходах влияют на состояние здоровья людей, уровень их культуры и образования, в результате чего становится актуальной проблема не развития, а поддержки и сохранения человеческого потенциала населения страны.

Падение уровня жизни большинства россиян, возросшие масштабы бедности влекут за собой обострение социальной напряженности в регионах и вызывают необходимость проведения продуманной социальной политики. Учет региональных особенностей при выработке мер, ограничивающих бедность и определяющих политику доходов и занятости, позволяет усилить эффективность этих мер, повысить адресность программных мероприятий, направленных на повышение уровня жизни населения в каждом российском регионе.

Цель монографии – разработка научно обоснованных стратегий снижения социально-экономического неравенства населения.

Основные задачи:

1. Изучение концептуальных основ проблемы: сущность и причины неравенства, различные точки зрения на его существование, измерение влияния неравенства на социально-экономическое развитие, зарубежный опыт регулирования неравенства.

2. Характеристика масштабов дифференциации населения России в послереформенный период (межгрупповой, межрегиональный и поселенческий аспекты). Выявление особенностей неравенства населения России в условиях транзитивной экономики.

3. Изучение комплекса объективных (экономических, социальных и др.) и субъективных (личностных) факторов, влияющих на уровень неравенства населения. Статистико-математическая оценка степени влияния отдельных факторов и их групп на уровень и характер дифференциации населения по доходам и располагаемому имуществу.

4. Комплексная оценка параметров и степени влияния неравенства в распределении доходов на экономическое (развитие потребительского рынка, строительства, отраслей социальной инфраструктуры, уровень экономической активности населения и т.д.) и социальное (уровень социальной напряженности, степень распространенности социальных деструкций и т.д.) развитие территорий.

5. Разработка механизмов регулирования социально-экономической дифференциации населения.

Новизна исследования заключается в следующем:

1. Проведен анализ неравенства населения во всех его проявлениях: межгрупповом, межрегиональном и поселенческом. При характеристике неравенства использованы обширные базы социологических данных по Северо-Западному федеральному округу (ежегодные обследования

6000 человек проводятся с 2005 г.) и Вологодской области (с 1995 г., 1500 человек). Наряду с социологической информацией в исследовании использовалась официальная статистическая информация федеральных и региональных статистических органов.

2. Изучен комплекс объективных (экономических, социальных и др.) и субъективных (личностных, психологических) факторов, влияющих на уровень неравенства населения. Психологические особенности личности исследованы при измерении таких характеристик, как предпринимательские способности, коммуникабельность, мотивация к успеху, уровень субъективного контроля (по мнению одних, происходящие с ними события являются следствием действия внешних сил, а по мнению других – следствием собственной деятельности), уровень контроля при общении, уровень конфликтности, уровень самооценки, уровень депрессивности.

Проведена статистико-математическая оценка степени влияния отдельных факторов и их групп на уровень и характер дифференциации населения по доходам и располагаемому имуществу. Результаты исследования заставляют несколько по-другому взглянуть на проблему неравенства населения по доходу и подойти к ее решению, так как наряду с несовершенством распределительных механизмов на уровень и дифференциацию доходов некоторым образом влияют и личные качества человека.

3. Комплексная оценка параметров и степени влияния неравенства в распределении доходов на экономическое (развитие потребительского рынка, строительства, отраслей социальной инфраструктуры, уровень экономической активности населения и т.д.) и социальное (уровень социальной напряженности, степень распространенности социальных деструкций и т.д.) развитие территорий.

Работа предполагает широкое использование статистических и математических методов исследования. Кроме официальной статистической информации источником данных о причинах, масштабах и последствиях социально-экономического неравенства населения являются результаты социологических опросов:

1. Регулярного мониторинга экономического положения и социального самочувствия населения Вологодской области, ежегодно проводимого ИСЭРТ РАН, начиная с 1995 г., 6 раз в год. Общий разовый объем выборочной совокупности составляет 1500 человек.

2. Регулярного мониторинга экономического положения и социального самочувствия населения регионов СЗФО, ежегодно осуществляемого ИСЭРТ РАН, начиная с 2005 г., 1-2 раза в год. Общий разовый объем выборочной совокупности составляет 6000 человек.

3. Социологических опросов по проблеме неравенства и уровня бедности населения Вологодской области, ежегодно проводимых ИСЭРТ РАН, начиная с 2007 г., 1 раз в год. Общий разовый объем выборочной совокупности составляет 1500 человек (см. *прил. 1*).

В условиях когда государственная статистика сокращает объем доступной информации о доходах и их неравенстве в обществе, опросы населения могут быть расценены как попытка расширения информационной базы, что значительно обогащает представление об этом явлении.

4. Официальные статистические данные о социально-экономическом неравенстве населения России в целом, федеральных округов, Вологодской области в период с 1995 по 2008 г.

В исследовании построена корреляционно-регрессионная зависимость уровня дохода человека от его личностных характеристик: сферы деятельности, рода занятий, должностного статуса, уровня образования, семейного положения, количества несовершеннолетних детей, типа населенного пункта, где он проживает. Исходными данными для построения модели послужила социологическая информация.

С помощью корреляционно-регрессионного анализа исследовано влияние предварительно определенного избыточного неравенства на социальные и экономические характеристики. Для этого построены зависимости коэффициента Джини избыточного неравенства и объема ВРП, коэффициента Джини избыточного неравенства и общих коэффициентов рождаемости и смертности.

В основе модели по исследованию причин неравенства доходов лежит информация о группах факторов, воздействующих на процесс дифференциации доходов населения: экономических, политических, социальных, психологических и демографических.

Модель по изучению влияния неравенства на социально-экономическое развитие территории базируется на исследованиях А.Ю. Шевякова и А.Я. Кируты, исследовавших подобные процессы на уровне страны (нами рассмотрен региональный уровень). Оценка последствий социально-экономического неравенства населения основана как на социологических (влияние доходов на уровень потребления, сбережений, накоплений), так и статистических (демографические характеристики, объемы ВРП и т.п.) данных.

ГЛАВА 1

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ И МЕТОДЫ ЕГО ИЗМЕРЕНИЯ

1.1. Эволюция взглядов на природу неравенства людей

Неравенство – это условия, при которых люди имеют неравный доступ к таким социальным благам, как деньги, власть и престиж (Н. Смелзер). Неравенство существует во всех обществах, даже в самых примитивных и имевших место при общинном строе. Антропологи выявили некоторую степень неравенства в «дописьменных» обществах. Статус членов общества определяется присущими ему ценностями: красотой, смелостью, глубиной религиозных знаний. В более крупных и сложных обществах неравенство проявляется отчетливее.

Хотя все социологи признают, что неравенство широко распространено в обществе, они по-разному определяют его сущность и причины. Существует несколько противоположных взглядов [95].

Теории функционализма: поощрение самых лучших. Одно из самых первых объяснений неравенства было предложено Э. Дюркгеймом. В работе «О разделении общественного труда» (1893) Он сделал вывод, что во всех обществах одни виды деятельности считаются более важными, чем другие. В одном обществе высоко ценится достижение религиозного спасения, что было характерно для пуритан в колониальные времена. Другое общество может считать социальной ценностью материальное богатство. Все функции общества: закон, религия, семья, труд и т.д. – могут образовывать иерархию в соответствии с тем, насколько высоко они ценятся.

Второй аспект теории Дюркгейма состоит в утверждении, что люди талантливы в разной мере – некоторые из них больше одарены, чем другие. При обучении эти различия усиливаются. Дюркгейм считал, что в процветающем обществе самые талантливые должны выполнять наиболее важные функции. Для привлечения лучших и одаренных общество должно способствовать социальному вознаграждению их заслуг.

В 1954 г. К. Дэвис и У. Мур опубликовали теорию, разработанную на основе концепции Дюркгейма. Подобно Дюркгейму, они считали, что неравенство помогает обществу обеспечить такие условия, в которых самые важные виды деятельности выполняют наиболее умелые. В примитивных обществах воины и целители обычно имеют самый высокий статус; в более сложных обществах, как правило, высоко ценятся инженеры и врачи. Самые важные виды деятельности различаются в зависимости от особенностей социальной системы. Должности, которые существенны в одном обществе, могут быть ненужными для другого. Однако некоторые функции остаются основными для всех обществ. К ним относятся религия, управление, а в более сложных обществах – технология.

Религиозная деятельность является ведущей, поскольку на ее основе формируются общие убеждения и ценности. Поскольку эта функция очень важна, религиозные деятели обычно вознаграждаются в большей мере, чем рядовые члены общества. Речь не обязательно идет о финансовом вознаграждении, ведь многие представители духовенства или религиозных орденов получают не так уж и много денег; социальной наградой становятся признание и уважение. Управление – еще одна ключевая социальная функция. Правители обладают значительно большей властью, чем те, кем они правят. Для правящего слоя усиление власти – награда, но они часто становятся обладателями и более весомой доли богатства, их престиж выше, чем у других людей. Согласно Дэвису и Муру, еще одной ведущей сферой деятельности является технология. Поскольку этот вид деятельности требует длительной и тщательной подготовки, общество должно предоставлять специалистам технического профиля большие материальные блага, чтобы стимулировать стремление людей предпринимать усилия в этом направлении [95].

Теории конфликта: защита привилегий власти. Сторонники теории конфликта не согласны с представлением, что неравенство – естественный способ обеспечения выживания общества. Они не только указывают на недостатки функционалистских подходов, но и утверждают, что функционализм не более чем попытка оправдать статус-кво. По их мнению, именно в этом заключается сущность неравенства: оно является результатом такого положения, когда люди, под чьим контролем находятся общественные ценности (главным образом богатство и власть), имеют возможность извлекать для себя выгоды.

Многие идеи по проблеме социального неравенства почерпнуты из **марксистской теории стратификации и класса.** Согласно К. Марксу,

человеческую историю можно разделить на периоды в зависимости от того, каким образом осуществляется производство товаров, – он назвал это способом производства. В период феодализма основным способом производства было сельское хозяйство: дворянин владел землей, а его подданные ее возделывали. В капиталистический период владельцы предприятий платят своим работникам, которые используют заработанные деньги для покупки товаров и услуг по своему желанию и потребностям.

Способ производства определяет экономическую организацию каждой формации. К. Маркс считал экономическую организацию основным аспектом жизни общества. В нее входят технология, разделение труда и, самое главное, отношения, складывающиеся между людьми в системе производства. Эти отношения играют ключевую роль в марксистской концепции классов.

По мнению К. Маркса, при любом типе экономической организации есть господствующий класс, который владеет средствами производства (фабриками, сырьем и т.д.) и осуществляет над ними контроль. Благодаря экономической власти господствующий класс решает судьбу тех, кто на него работает. В феодальном обществе дворяне осуществляют контроль над крепостными, в капиталистическом обществе буржуазия (владельцы средств производства) – над пролетариатом (рабочими).

К. Маркс также утверждал, что история – последовательность перемен, при которых одна классовая система (например, феодализм) преобразуется в другую (например, капитализм). В ходе преобразования на новом этапе развития сохраняются некоторые черты предыдущего этапа. Например, в Англии в период капитализма аристократия продолжала владеть землей, это было наследие феодальной эпохи. Признавал Маркс и то, что существует разделение среди основных классов: так, внутри буржуазии владельцы магазинов и купцы отличаются по своему положению в социальной иерархии от владельцев важнейших средств производства (фабрик и земли). Наконец, Маркс учитывал существование люмпен-пролетариата – преступников, наркоманов и т.п., полностью выброшенных из общества.

Согласно теории К. Маркса, сущность взаимоотношений между господствующими и эксплуатируемыми классами состоит в том, что правящий класс эксплуатирует трудящийся класс. Форма этой эксплуатации зависит от способа производства. При капитализме владельцы собственности покупают труд рабочих. Именно трудом рабочих из сырья создается продукт. Когда этот продукт продается, владельцы собственности получают прибыль, так как его можно

продать дороже, чем стоит само производство. Маркс подчеркивал, что прибавочная стоимость создается рабочими.

К. Маркс пришел к выводу, что в конечном итоге рабочие поймут: прибавочная стоимость поступает в карманы владельцев средств производства, а не в их собственные. Осмыслив это, они увидят, что подвергаются эксплуатации, и это приведет к глубокому, неизбежному конфликту между рабочими и собственниками. Маркс предсказывал, что по мере развития капитализма буржуазия будет становиться богаче, а пролетариат – беднее. Конфликт усилится, и это приведет к революции. Революция станет всемирной, что приведет к свержению капитализма и переходу к социализму.

Предсказание Маркса не сбылось, капитализм не привел к результатам, которые он предполагал. Во-первых, произошло значительное расслоение внутри пролетариата. В экономике заметно увеличилась сфера услуг; являясь наемными работниками, люди из этой сферы не обязательно идентифицируют себя с рабочим классом. Д. Гаглиани (1981) высказал предположение, что работники, не занятые физическим трудом («белые воротнички»), – от секретарей до инженеров – заинтересованы в союзе с капиталистами: за политическую поддержку хозяева платят им более высокую заработную плату, чем работникам физического труда. Теория Маркса ослаблена также тем фактом, что правительство и сами капиталисты стали больше учитывать нужды и требования рабочих.

Другие критики приняли основные принципы теории Маркса, но поставили под сомнение идею о том, что экономическая организация является главной причиной конфликта между классами. В своем исследовании деятельности профсоюзов и политических партий конца XIX – начала XX в. Р. Микельс доказал, что олигархия (власть немногих) складывается в любом случае, если численность организации превышает определенную величину (скажем, возрастает от 1000 до 10 000 человек). Эту теорию называют **«железным законом олигархии»** (Микельс, 1959). Тенденция к концентрации власти обусловлена главным образом структурой организации. Огромное количество людей, составляющих организацию, не может обсуждать вопрос, чтобы начать действовать. Они возлагают ответственность за это на нескольких лидеров, власть которых возрастает.

Этот «железный закон» характерен для организации всей социальной жизни, а не только экономики. Р. Дарендорф (1959) утверждает, что классовый конфликт определяется характером власти. Он вызван не экономическими отношениями между начальством и подчиненными,

скорее его главной причиной является власть одних над другими. Не только власть предпринимателей над рабочими создает основу конфликта; последний может возникнуть в любой организации, где существуют начальники и подчиненные [95].

Теория Вебера: богатство – престиж – власть. М. Вебер, писавший свои научные труды через несколько десятилетий после Маркса (1922 – 1970), выделил три основных компонента неравенства. Он считал их взаимосвязанными и все же в существенных отношениях независимыми. Первый компонент – имущественное неравенство. Богатство означает нечто большее, чем просто заработная плата; богатые зачастую вообще не работают, однако получают большие доходы за счет собственности, капиталовложений, недвижимости или акций и ценных бумаг. Вебер указывал, что представители разных социальных классов – крестьяне, рабочие, купцы имеют неодинаковые возможности для получения доходов и приобретения товаров.

Однако М. Вебер чувствовал, что не все дело в богатстве. Он выявил второй компонент неравенства – группы людей в разной мере пользуются почетом и уважением и имеют неодинаковый престиж; он ввел понятие статусных групп.

Помимо богатства и престижа, М. Вебер отметил третий фактор стратификации. Речь идет о власти, по своей сущности имеющей политический характер. Подразумевается способность человека или группы проводить в жизнь планы, предпринимать действия или вести определенную политику даже вопреки возражениям со стороны других людей и групп. М. Вебер учитывал важную роль политических партий и групп, объединенных общими интересами, в формировании системы власти в обществе [95].

Теория Уорнера: класс и репутация. Согласно представленным выше теориям, неравенство, или стратификация, – это результат конкретных экономических и социальных условий. Противоположная точка зрения изложена в уникальной стратификационной концепции – репутационной теории У. Ллойда Уорнера (Уорнер, Лунт, 1941). В 30-е и 40-е годы Уорнер провел подробное исследование классовой системы в поселенческой общине, которую назвал «Янки-Сити».

Анализ этой системы осуществлялся на основе высказываний членов общины друг о друге. Таким образом, люди сами определяли классовую принадлежность тех или иных жителей. Это именно репутационная теория, поскольку Уорнер определял классовую принадлежность людей исходя из оценки их статуса другими членами общности, т. е. их репутации.

Уорнер выявил шесть различных классов в «Янки-Сити»:

1) высший высший класс – включает богатых людей, но самое главное – их «знатное» происхождение;

2) нижний высший класс – сюда входили люди высокого достатка, но они не были выходцами из аристократических семей; многие из этих людей лишь недавно разбогатели и стремились выставить напоказ свою одежду, драгоценности и автомобили;

3) высший слой среднего класса состоял из высокообразованных лиц, занятых интеллектуальным трудом, и деловых людей, имевших высокие доходы: врачей, юристов, владельцев капитала;

4) низший средний класс – канцелярские служащие и другие «белые воротнички» (секретари, банковские кассиры, делопроизводители);

5) высший слой низшего класса – «синие воротнички»: заводские рабочие и прочие работники физического труда;

6) низший слой низшего класса – самые бедные и отверженные члены общности, сходные с люмпен-пролетариатом, о котором писал К. Маркс [95].

Теория Треймана. Помимо Уорнера, были и другие исследователи стратификации, сосредоточившие внимание на анализе престижа, но они характеризовали престиж исходя из отношения людей к определенным профессиям. В 1977 г. Дональд Дж. Трейман проанализировал 85 исследований ученых из 53 стран о профессиональном престиже и сделал вывод, что оценки престижа очень похожи во всем мире. Опираясь на результаты своего анализа, Трейман разработал теорию, объясняющую, почему эти оценки так подобны. Теория Треймана состоит из четырех основных утверждений.

Первое связано с тем, что основные потребности людей (в еде, одежде и жилище) одинаковы во всех обществах. Кроме того, для жизни в современных обществах необходимы орудия труда, оружие, политические и военные организации. Во всем мире проблемы, связанные с производством этих вещей, аналогичны. В результате во всех таких обществах существует примерно одинаковое *разделение труда*.

Второе положение теории Треймана заключается в том, что в условиях специализированного разделения труда некоторые люди в большей мере владеют материальными ресурсами и контролируют их использование, чем другие. То есть в результате специализированного разделения труда складываются различные степени *власти*: – врачи имеют более высокую квалификацию и обладают большей властью, чем рабочие на сборочном конвейере, имея, кроме того, более высокий заработок и владея большей собственностью.

Третье утверждение теории Треймана фиксирует *привилегии* для тех, кто в любом обществе обладает властью. Люди, занимающие высокое положение, часто имеют весьма заметное политическое влияние, которое они могут использовать в своих интересах.

Четвертое положение теории Треймана является следствием трех предыдущих. Поскольку власть и привилегии всюду ценятся, то и связанные с ними профессии считаются престижными.

В теории Треймана сочетаются элементы нескольких других концепций. Как у Дэвиса и Мура, здесь сделан упор на различии степеней важности разных профессий, вместе с тем здесь нашла отражение точка зрения Маркса, подчеркивавшего роль разделения труда. Исследуя соотношение между властью, привилегиями и престижем, Трейман использовал аспекты репутационной теории Уорнера. Единственный элемент стратификации, который ему не удалось объяснить, – вопрос о том, каким образом группы, обладающие властью, способны сохранять свои преимущества.

Во всех представленных теориях имеют место разные подходы к предмету социального неравенства. Взгляды исследователей расходятся в том, что является главным компонентом неравенства – богатство, власть или престиж и каковы основные причины неравенства. Самые резкие различия обнаруживаются между подходом Дэвиса – Мура и теорией конфликтов. Дэвис и Мур считают неравенство следствием нормального развития общества; сторонники конфликтологического подхода – результатом корыстных уловок влиятельных групп, стремящихся сохранить статус-кво. Однако при тщательном анализе обнаруживается: есть основания полагать, что теории эти не являются взаимоисключающими, что в любом данном обществе система стратификации вполне может складываться в результате сочетания разных социальных сил [95].

1.2. Понятие и причины социально-экономического неравенства населения

Для описания неравенства между группами людей исследователи применяют такие понятия, как «социальное неравенство», «экономическое неравенство», «социально-экономическое неравенство», «социально-экономическая дифференциация», «социальное расслоение», «социально-экономическое расслоение». Рассмотрим, в чем заключается сходство перечисленных категорий и их особенности.

Если речь заходит о социальном неравенстве, прежде всего имеется в виду наличие в обществе богатых и бедных людей. При этом, относя

того или иного человека к категории «богатых», руководствуются не только и не столько размером получаемого им дохода, сколько уровнем его богатства. Доход показывает, насколько возросла покупательная способность человека за определенный период, а богатство определяет объем покупательной способности на данный фиксированный момент. То есть богатство представляет собой запас, а доход – поток.

В самом общем виде уровень социального неравенства определяется различиями в объемах и структуре индивидуального богатства. Индивидуальное богатство может принимать три основные формы:

1) «физическое» богатство – земля, дом или квартира, автомобиль, бытовая техника, мебель, произведения искусства и драгоценности и другие потребительские блага;

2) финансовое богатство – акции, облигации, банковские депозиты, наличные деньги, чеки, векселя и т. п.;

3) человеческий капитал – богатство, воплощенное в самом человеке, созданное в результате воспитания, образования и опыта (т. е. приобретенное), а также полученное от природы (талант, память, реакция, физическая сила и т. п.).

Социальное неравенство – форма социальной дифференциации, при которой отдельные индивиды, социальные группы, слои, классы находятся на разных ступенях вертикальной социальной иерархии и обладают неравными жизненными шансами и возможностями удовлетворения потребностей.

Однако в некоторых случаях человеческий капитал не рассматривается как форма индивидуального богатства, так как его относят к причинам социального неравенства, под которым понимают дифференциацию людей (населения одной страны, населения разных стран мира, работников организации и пр.) по имущественному признаку и, как следствие, по уровню жизни.

Дифференциация, по определению, означает также различия между людьми и между социальными группами по доходам, имуществу, богатству, достатку, уровню жизни; различие между отдельными частями какой-либо совокупности. Понятия «неравенство» и «дифференциация» отождествляются исследователями: «неравенство – это форма социальной дифференциации», «неравенство – это дифференциация людей». В большинстве случаев в настоящее время социально-экономическая дифференциация рассматривается как неравенство уровней благосостояния населения.

Прилагательные «экономическое», «экономическая», «социально-экономическое», «социально-экономическая» используются авторами

в сочетании с терминами «неравенство» и «дифференциация» в тех случаях, когда необходимо подчеркнуть экономический характер причин называемого явления (дифференциация заработной платы, несовершенство перераспределительных механизмов и т.п.). По сути, термины «экономическое неравенство» или «социально-экономическая дифференциация» исследователи используют, если говорят о явлении, когда население разделяется на группы по уровню жизни.

Термин «расслоение» в отличие от уже упоминавшихся неравенства и дифференциации содержит в себе динамическую составляющую и означает увеличение степени неравенства в обществе, о чем свидетельствует следующее определение. Экономическое расслоение общества – усиление различий в доходах и уровне жизни между отдельными слоями населения, увеличение разрыва между высоко- и низкооплачиваемыми членами общества, приводящее к углублению дифференциации населения по уровню социальной обеспеченности.

Как уже было отмечено выше, понятие социального неравенства не ограничивается неравенством членов общества по абсолютной и относительной величине получаемого ими дохода [121]. Однако считается, что из всех слагаемых социально-экономического неравенства особая роль принадлежит различиям в доходах. Денежные доходы в основном определяют уровень жизни людей, мотивацию трудовой и деловой активности, от них зависит социальное самочувствие населения и политическая ситуация в обществе [97].

Дифференциация (неравенство) доходов населения – реально существующие различия в уровне доходов населения, в значительной степени предопределяющие социальную дифференциацию в обществе, характер его социальной структуры. Дифференциация доходов населения – результат распределения доходов, выражающий степень неравномерности распределения благ и проявляющийся в различии долей доходов, получаемых разными группами населения.

Общество с рациональной дифференциацией доходов, относительно равномерной, наиболее устойчиво за счет многочисленного среднего класса, имеет интенсивную социальную мобильность, сильные стимулы к социальному продвижению и профессиональному росту. И наоборот, как свидетельствует исторический опыт латиноамериканских стран, общество с резкой дифференциацией доходов крайних полюсных групп населения отличается социальной неустойчивостью, отсутствием сильных стимулов к профессиональному росту, значительной степенью криминогенности социальных отношений [16].

Таким образом, под социально-экономическим неравенством мы понимаем различия между людьми и между социальными группами в обеспеченности материальными благами и возможности удовлетворения своих потребностей, в основании чего лежит дифференциация доходов населения.

Объем денежных средств, поступающих в распоряжение как отдельного человека, так и общества в целом, является результатом комплексного взаимодействия экономических, политических, социальных, демографических, географических, профессиональных, психологических и других факторов. Одни факторы воздействуют на процесс дифференциации прямо, другие – косвенно, третьи являются фоном для действия остальных. Некоторые факторы оказывают воздействие на формирование доходов населения, другие – на процесс их распределения и перераспределения. Одни факторы дифференциации можно смягчить или даже устранить, другие – нет. Однако все они взаимосвязаны и взаимозависимы, действуют не по отдельности, а вместе, усиливая или ослабляя друг друга.

Факторы, влияющие на размеры доходов населения и их различия, можно объединить в группы. Причем выделенные факторы могут оказывать влияние на разных уровнях: макроуровне, микроуровне и уровне отдельного индивида (так называемые индивидуальные факторы):

1. Факторы макроуровня – это факторы, связанные со страной или регионом в целом.
2. Факторы микроуровня – факторы, связанные с предприятием (организацией, фирмой), где занят работник.
3. Индивидуальные факторы – это факторы, зависящие от самого работника, его личностных качеств.

Разделение факторов дифференциации доходов населения проведено на основе соответствующей классификации экономических факторов неравенства населения по доходу, также предполагающей выделение трехуровневой (макро- и микроуровневой и уровня индивида [8].

Факторы дифференциации доходов населения всех групп и уровней систематизированы в *табл. 1.1*.

Итак, размеры доходов населения и их различия обусловлены воздействием следующих факторов, объединенных в группы. Поясним содержание некоторых из них.

Таблица 1.1. Классификация факторов дифференциации доходов населения

Уровень	Факторы
<i>1. Экономические факторы</i>	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Экономический потенциал страны/региона ▪ Уровень научно-технического прогресса страны/региона ▪ Уровень развития производительных сил страны/региона ▪ Экономическая направленность страны/региона ▪ Дифференциация заработной платы ▪ Инфляция
Микроуровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вид деятельности предприятия ▪ Техническая оснащенность ▪ Форма собственности предприятия ▪ Тип предприятия ▪ Конкурентоспособность предприятия на рынке ▪ Условия труда
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Наличие и объем в собственности средств производства ▪ Структура источников дохода ▪ Инвестиционные возможности индивида ▪ Наличие и объем «пассивного» дохода ▪ Наличие и объем теневых доходов ▪ Умение работника отстаивать свои интересы перед работодателем ▪ Производительность труда
<i>2. Политические факторы</i>	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Политическая ситуация в стране ▪ Социально-экономическая ситуация в стране ▪ Государственная политика в области доходов, цен и занятости ▪ Степень развитости системы социальной защиты
<i>3. Географические факторы</i>	
Макроуровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Выгодность географического положения ▪ Богатство природных ресурсов ▪ Природно-климатические условия ▪ Плотность населения
<i>4. Социальные факторы</i>	
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Индивидуальные способности людей ▪ Уровень и качество образования ▪ Тип поселения ▪ Социальные ресурсы ▪ Предрасположенность к риску ▪ Удача
<i>5. Профессиональные факторы</i>	
Индивидуальный уровень	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Профессия ▪ Род занятий ▪ Должностной статус ▪ Профессиональная квалификация ▪ Профессиональный опыт ▪ Совмещение профессий и функций

<i>6. Демографические факторы</i>	
Макроуровень	▪ Демографическая нагрузка
Индивидуальный уровень	▪ Семейное положение ▪ Наличие и количество детей ▪ Мобильность ▪ Национальность ▪ Пол ▪ Возраст ▪ Здоровье
<i>7. Психологические факторы</i>	
Индивидуальный уровень	▪ Особенности потребительского поведения ▪ Стремление индивида к социальному соревнованию ▪ Предрасположенность к риску ▪ Жизненная позиция ▪ Коммуникабельность ▪ Уровень личной мотивации
<i>8. Факторы переходного периода</i>	
Макроуровень	▪ Либерализация цен, заработной платы, торговли, рынков (в т.ч. финансовых) ▪ Реформы: налоговая, пенсионная, системы заработной платы
Индивидуальный уровень	▪ Степень участия в приватизации ▪ Отношение индивида к льготным кредитам

Экономические факторы

Среди факторов, более всего влияющих на уровень дифференциации доходов населения, – степень дифференциации заработной платы. Как отмечают некоторые российские исследователи¹, наряду с неоправданно высокой степенью неравенства населения по заработной плате, важнейшей проблемой в настоящее время является искаженный характер ее дифференциации. Искажение заключается в том, что в российской экономике при определении заработка главную роль играют факторы, не связанные с уровнем развития рабочей силы (ее образование, квалификация, опыт), а внешние по отношению к работнику – работа в более успешных и конкурентоспособных отраслях, на лидирующем предприятии, то есть факторы макро- и микроуровней [65].

- *Многообразии источников доходов*

Многообразие источников доходов населения, которое проявляется в их видовой структуре, является экономической основой процесса дифференциации [113].

Существуют различные виды получаемых доходов. Прежде всего, их классифицируют *по важности источника получения*: основные и дополнительные. В сложившейся рыночной экономике человек имеет, как правило, определенный постоянный (то есть основной) источник дохода. Для работающего по найму это оплата труда, для предпринимателя – предпринимательский доход.

¹ В частности, сотрудники Института экономики РАН.

Дополнительные доходы формируются по мере роста разнообразия методов их получения в ходе развития рыночной экономики. Это связано с двумя причинами. Во-первых, диверсификация источников доходов позволяет несколько снизить риск от возможного и неожиданного сокращения основных доходов. Во-вторых, это обусловлено недостаточным объемом доходов от основного вида деятельности в связи с опережающим ростом потребностей.

К дополнительным доходам относятся средства, получаемые по ценным бумагам, лотереям, наследству, из-за сокращения налоговых выплат, продажи вещей через комиссионные магазины. Немалую роль играет осуществление дополнительных видов работ. К дополнительным доходам люди стремятся из-за недостаточно высокого материального положения.

Доходы подразделяются и *по формам*. Они могут быть материальными и нематериальными. В первом случае речь идет о денежных суммах (заработная плата, премия, прибыль, пособия, пенсии, субсидии), во втором – о материальных ценностях (подарки, сувениры, премии в вещественной форме).

По способу распоряжения доходы населения подразделяются на мобильные и иммобильные. Мобильные, или денежные, доходы – это поступления, ресурсами которых домохозяйство распоряжается без каких-либо ограничений. Иммобильные (неденежные) поступления, получаемые населением от государственных предприятий, учреждений по обслуживанию населения, имеют целевое назначение. При этом население не может распоряжаться иммобильными доходами по своему усмотрению. Иммобильные доходы можно разделить на два вида: видимые и невидимые. Видимые доходы представляют собой целевые поступления, размер которых может быть изменен для каждого домохозяйства, так как определяется индивидуально для каждого получателя. Невидимые – это затраты государственных учреждений и некоммерческих организаций на содержание бесплатных учреждений социальной сферы.

По видам доходы делятся на легальные и нелегальные. Первые имеют юридически оправданную форму, вторые связаны с понятием «нелегальная» или «теневая» экономика. К нелегальным относятся доходы от неучтенных налогов и сложной хозяйственной деятельности и доходы криминального происхождения.

Различают денежные и натуральные доходы. Денежные доходы населения складываются из поступлений денег в форме оплаты труда, социальных трансфертов, доходов от собственности,

предпринимательской деятельности, продажи продукции личного подсобного хозяйства, алиментов, гонораров, благотворительной помощи и др. Натуральные доходы включают в себя продукцию ЛПХ, используемую на личное потребление, а также трансферты в натуральной форме. Например, натуральные доходы представлены продуктами, которые используются производителями для собственного потребления или бартерного обмена на товары и услуги с другими гражданами. Доходные ограничения малоимущего населения (по данным статистики домашних хозяйств) в значительной степени компенсируются натуральными поступлениями продуктов питания, произведенных собственными силами в личных подсобных хозяйствах.

Денежные доходы населения условно можно подразделить на первичные и располагаемые. К первичным доходам относятся все поступления, полученные от собственности на факторы производства. В соответствии с теорией факторов производства происходит объединение экономических ресурсов-факторов производства с целью выпуска товаров и услуг и получения прибыли. Основными видами экономических ресурсов являются земля, труд, капитал и предпринимательские способности.

Эти первичные экономические ресурсы (труд, земля, капитал и предпринимательские способности) предоставляются домашними хозяйствами не бесплатно, а в обмен на доходы по ценам, устанавливаемым на основе спроса и предложения. При этом платежи предприятий за ресурсы являются одновременно потоками доходов домохозяйств, представляющих ресурсы [8].

Каждому ресурсу (фактору производства) соответствует определенная категория доходов: заработная плата выплачивается за выполненную работу, рента и процентный доход выплачиваются собственникам природных ресурсов, физического и денежного капитала, предпринимательский доход поступает в распоряжение владельцев предприятий.

Располагаемые доходы получают в результате перераспределительных процессов и рассчитываются как сумма социальных трансфертов и первичных доходов за вычетом обязательных платежей и сборов. В итоге население располагает полученной суммой средств, то есть может использовать по собственному усмотрению.

Располагаемые доходы корректируются с учетом натуральных социальных трансфертов. Скорректированные располагаемые доходы населения включают располагаемые доходы и сальдо натуральных трансфертов. К располагаемым доходам относятся также средства,

изъятые в долг. С этой точки зрения они подразделяются на конечные и общие доходы населения. Последние включают в себя скорректированные располагаемые доходы и чистые долги. В свою очередь, чистые долги отражают изменение задолженности по ссудам, выданным гражданам кредитными организациями и предприятиями на потребительские цели. Конечные доходы населения – это сумма располагаемых доходов и чистых долгов населения.

Исследователями особо выделяются *доходы от собственности*. К ним относятся доходы по акциям, проценты, выплаты по долевым паям от участия работников в собственности предприятия; проценты по вкладам, причитающиеся вкладчикам кредитных организаций; выплаты дохода по государственным и другим ценным бумагам; доходы населения от продажи недвижимости на вторичном рынке жилья [113].

Представленным многообразием доходов во многом обусловливается различие, неравенство населения.

- *Различия в производительности труда*

Более производительный труд создает больший предельный продукт. Это означает, что каждый дополнительно нанимаемый рабочий приносит больший доход, а следовательно, и получает более высокую заработную плату.

- *Имущественные различия*

В современных рыночных экономиках важным фактором, порождающим дифференциацию доходов населения, выступает социально-экономическое положение его конкретных групп, определяемое формой собственности. Различия во владении собственностью ведут к неравенству в доходах. Положение домохозяйств, находящихся на вершине денежной пирамиды, зависит от владения собственностью, поэтому, чем выше концентрация собственности в руках узкого круга лиц, тем выше уровень доходов этой части населения при прочих равных условиях.

- *Характер использования экономических ресурсов домохозяйств*

Большое количество исследований посвящено анализу ресурсов, которыми обладают экономические факторы. Однако объяснение механизма порождения неравенства доходов предполагает не только фиксацию обладания теми или иными ресурсами, но и выявление характера их использования. Так, данные исследований показывают, что фактором укрепления экономического благополучия обеспеченных домохозяйств и дальнейшего ухудшения положения бедных является сама структура домашних расходов – преобладание у обеспеченных семей доли «стратегических» расходов, направленных на укрепление

экономического и человеческого капитала семьи (инвестиции в образование, покупка недвижимости, сбережения), у бедных – текущих, направленных на выживание [12].

Помимо материальных расходов бедных и богатых домохозяйств, фактором, обуславливающим их поляризацию, является также объем временных затрат на домашний труд. В бедных семьях, где ограничены возможности пользования платными услугами, наблюдаются самые высокие трудозатраты на домашний труд (у мужчин – 30 часов в неделю, у женщин – 53), у обеспеченных – соответственно 20 и 41 час в неделю [12]. Очевидно, у последних значительно больше возможностей перераспределять свое время в пользу оплачиваемой занятости, образования, досуга, то есть на максимизацию дохода и наращивание своего семейного капитала.

Кроме того, хорошая имущественная обеспеченность сама по себе может стать основой будущего благополучия состоятельных семей. В частности, наличие жилья в собственности – это средство сбережений, которое может быть передано следующим поколениям или конвертировано в денежный капитал. Для бедных же семей, арендующих жилье, последнее не является активом, поэтому расходы на его содержание принимают «затратный» характер.

- *Умение работника отстаивать свои интересы перед работодателем*

Соотношение интересов наемного работника и работодателя влияет на уровень получаемой работником заработной платы. Происходит это по той причине, что для работодателя заработная плата представляет собой издержки производства, которые он старается минимизировать, а для работника – это доход, который он старается максимизировать, оговаривая как можно более высокий уровень заработной платы. М.И. Туган-Барановский, анализируя проблему распределения, отмечал, что величина заработной платы зависит от соотношения двух монопольных сил: капиталистов и рабочих [25].

В более широком плане влияние на дифференциацию доходов населения оказывают темпы экономического роста, структурные сдвиги в экономике, уровень безработицы и т.п.

Политические факторы

Весьма многообразно воздействие на дифференциацию доходов населения государства посредством социальной, налоговой, кредитно-денежной политики, политики в области занятости и др.

- *Социальные трансферты и налоги*

Как показывает зарубежный опыт, снижение дифференциации доходов и уровня бедности населения достигается за счет перераспределения государством доходов с помощью социальных трансфертов, с одной стороны, и прогрессивной шкалы налогообложения доходов – с другой. Эффективность этих перераспределительных мер во многих странах достаточно высока [17].

В то же время социальная защита льготного характера нередко удаляет от ресурсов государственной поддержки именно наиболее остро нуждающихся. Установленные для выравнивания возможностей, льготы часто усиливают неравенство: к ним легче получить доступ тем, кто имеет ресурсы. По имеющимся оценкам, лишь около 20% государственной социальной помощи достаются семьям, живущим за чертой бедности, остальное же «распределяется» по многочисленным категориям льготников [8].

Социальные факторы

- *Социальные ресурсы*

Исследователи, работающие в рамках международных организаций, в частности Всемирного банка, среди факторов, влияющих на дифференциацию доходов населения, помимо материальных и финансовых ресурсов выделяют так называемые «социальные ресурсы» – наличие сети контактов и взаимных обязательств, на которые можно положиться в тяжелые времена, а также способность оказывать политическое влияние на процесс распределения ресурсов.

- *Различия в способностях людей*

Весьма существенным фактором дифференциации являются различия во врожденных способностях людей. Социологические исследования показывают, что эти различия могут зависеть от темперамента, нравственности, некоторые связаны с биологической наследственностью. Наличие таланта и способностей или их отсутствие могут порождать различия в доходах людей.

Возможности для развития природных способностей людей неодинаковы и зависят как от материального, так и от социального положения индивидов. Это связано прежде всего с неравенством в распределении социальных благ, таких как образование, здравоохранение и др.

- *Предрасположенность людей к риску*

Большинство людей по своей природе не расположены к проведению рискованных мероприятий. Они предпочитают спокойную стабильную работу с не очень высоким, но гарантированным заработком. Гораздо

меньшая часть населения не боится рисковать. Эти люди готовы на риск ради получения высоких доходов. В первую очередь здесь имеется в виду предпринимательский риск.

- *Уровень образования работников*

В высокоразвитых странах на дифференциацию доходов в обществе большое влияние оказывают уровень образования и квалификация работников. Так, жители США, Великобритании, Германии стремятся получить образование как можно более высокого уровня, поскольку доходы высокообразованных специалистов в несколько раз превышают доходы других работников.

Образование как фактор дифференциации населения рассматривалось многими представителями социальной теории. Противоречивые функции образования – передавать статус от поколения к поколению и в то же время изменять его – были отмечены П. Сорокиным. Связь системы образования с борьбой различных статусных групп за овладение богатством, властью и престижем через механизмы поддержки «своих» и создание препятствий для «посторонних» подчеркивается Р. Коллинзом. Проблема упрочнения классового неравенства в школе поднимается неомарксистами.

В современной французской социологии социальная мобильность и неравенство возможностей рассматриваются через неравные возможности получения образования для выходцев из разных социальных слоев и образовательные траектории индивидов. По данным ряда исследований, у детей из низших слоев более короткий период обучения, и большинство из них ограничиваются достижением социального статуса родителей. Это объясняется слишком большими издержками на получение образования пропорционально семейным доходам и большим риском инвестиций в образование, которое является условием необходимым, но недостаточным для занятия высоких социальных позиций [12].

Среди отечественных исследователей проблема социальной селекции в системе образования, возможности трансмиссии высокого статуса и восходящей социальной мобильности рассматривалась в работах Д.Л. Константиновского, Ф.Э. Шереги. Отмечается сужение как социальной базы, так и территориального ареала пополнения студенчества: уже в середине 1990-х гг. в его составе возрос удельный вес детей из высокоресурсных групп – предпринимателей, интеллигенции и служащих и, соответственно, снизилась доля детей работников физического труда.

Результаты образовательного неравенства акцентируются в литературе, посвященной проблемам основанного на знаниях и доступе к информации постиндустриального общества, в котором знание становится ключевым элементом общественного богатства. Интеллектуальное расслоение постепенно обуславливает всякое иное социальное неравенство, а проблема усугубляется тем, что знание, в отличие от материальных ценностей, неотделимо от своего носителя: его нельзя отнять, национализировать, перераспределить в пользу нуждающихся, и поэтому наследственная принадлежность к нынешнему «низшему классу» гораздо более жестка, чем принадлежность к индустриальному пролетариату [12].

- *Социально-расселенческие признаки*

Уровень дохода во многом зависит от того, в какой местности – городской или сельской – проживает человек. Городские жители, как правило, имеют более высокие доходы вследствие больших возможностей для их получения [8].

Демографические факторы

- *Пол, возраст, семейное положение, национальность*

К демографическим признакам-факторам, влияющим на уровень доходов населения, относят пол, возраст, семейное положение, национальность. Такое явление, когда женщинам, молодым или, напротив, пожилым работникам или рабочим, принадлежащим к национальным меньшинствам, имеющим такие же способности, уровень образования и производительность труда, как и у других работников, платят намного меньше, чем последним. Например, в Швеции средняя заработная плата женщин составляет 89,6% зарплаты мужчин, в Италии – 84,8%, Норвегии – 84,4%, Дании – 84,2%, Франции – 79,6%, Финляндии – 77,3%, Нидерландах – 74,9%, Бельгии – 73,8%, Великобритании – 70,5%, Швейцарии – 67,3%, России – 64,8%, Японии – 48,5% [22].

- *Демографическая нагрузка*

На дифференциацию населения влияет такой фактор, как доля детей в возрасте до 16 лет и пенсионеров в численности экономически активного населения, характеризующая демографическую нагрузку на одного занятого. Чем она выше, тем, при прочих равных условиях, ниже доходы и, соответственно, уровень жизни населения.

Профессиональные факторы

- *Неравенство в профессиональной сфере: неравное вознаграждение*

Неравенство в профессиональной сфере проявляется не только в разном уровне оплаты труда, но в самом его содержании и условиях: занятые физическим трудом заменимы, менее свободны в использовании

своего рабочего времени, они имеют меньше шансов на карьерное продвижение. Происходящие в настоящее время структурные изменения на рынках труда зарубежных стран наиболее неблагоприятны именно для представителей рабочего класса: они характеризуются ростом числа рабочих мест на неполную рабочую неделю, временных и низкооплачиваемых, и соответственным сокращением доли «хороших» рабочих мест. В то же время у среднего класса работа характеризуется большей содержательностью и большей зарплатой, а растущий сектор услуг и производства интеллектуальных продуктов обеспечивает ему более стабильную занятость.

Исследования Т.И. Заславской и М.А. Шабановой [8] дают материал о кумулятивных процессах социального неравенства с точки зрения защиты трудовых прав работников. Люди, занимающие более высокие социальные позиции (например, работодатели), имеют возможности устанавливать правила в соответствии со своими интересами, а значит, упрочивать свои преимущества за счет тех, кто исключен из властных ресурсов. Попадание низкоресурсных работников (не имеющих надежных институционально-правовых противовесов произволу работодателей) в неправовое пространство аналогично попаданию в воронку: чем менее благоприятные позиции занимают они на шкале социальных неравенств, тем чаще нарушаются их трудовые права и тем меньше шансов у них эти права отстаивать. Более же «сильные» социальные группы, напротив, чаще включаются во взаимовыгодные неправовые взаимодействия друг с другом.

Психологические факторы

Еще одна группа факторов, оказывающих существенное влияние на процесс дифференциации населения, – это психологические особенности потребительского поведения. Представители психологического направления экономической теории (Дж. Катона [122] и др.) считают, что мнения людей, их ожидания, настроения, притязания и другие психологические моменты влияют на поиск работы, количество отработанного времени, карьерный рост, что в конечном итоге отражается на доходах индивидуума.

Согласно исследованиям Дж. Дьюзенберри², на дифференциацию доходов населения влияют социально-психологические факторы. Он считал, что стремление индивида к своеобразному социальному

² Джеймс Дьюзенберри (J. Duesenberry) – американский экономист, представитель кейнсианства, автор сочинений по проблемам экономического цикла, денежного обращения и кредита, экономического роста.

соревнованию и так называемый демонстрационный эффект обуславливают уровень его потребления и сбережений. Индивидуум рассматривает не только свой собственный абсолютный уровень реального дохода, но и соотношение между своим доходом и более высоким доходом окружающих его других лиц. При сопоставлении собственного уровня жизни с более высокими благами и уровнями потребления у индивидуумов возникают новые желания, повышается стремление к потреблению и, соответственно, к получению более высокого дохода.

По мнению Дж. Дьюзенберри, дифференциация доходов населения связана с действием таких принципов потребительского потребления, как насыщение, разнообразие, подражание (имитация), демонстрация и гармония. Данные принципы действуют в границах, устанавливаемых объективными условиями общества; они различны для отдельных социальных групп, для различных регионов и стран.

Следует отметить, что влияние перечисленных факторов на общий уровень доходов населения неодинаково по силе и направлению.

Факторы дифференциации условно можно разделить на две крупные группы. К первой группе относятся те факторы, которые играют позитивную роль (формируют материальную заинтересованность в повышении эффективности труда и производства, росте квалификации, совершенствовании личности). Степень дифференциации, возникающую под воздействием этих факторов, не следует ограничивать. Прежде всего, это факторы, связанные с характером и качеством выполняемого труда.

Другая группа факторов способствует высокой степени дифференциации, которая негативно влияет на социально-экономическое положение в обществе. Такие факторы должны подвергаться ограничению или ликвидироваться. К ним следует отнести преимущественное положение одних социальных слоев по отношению к другим, формирующееся под влиянием государственной политики в области занятости, доходов, цен.

Первая группа факторов является стандартной и унифицированной для разных стран на разных этапах развития. Вторая имеет особенности как в различных странах, так и внутри одной страны при переходе от одного этапа развития к другому. То есть существует экономически эффективный и социально допустимый уровень дифференциации доходов населения, превышение которого следует ликвидировать. Доля каждого фактора в общем уровне дифференциации доходов населения неодинакова. Однако на сегодняшний день не существует единой методики для количественного измерения конкретной доли каждого.

1.3. Методы измерения неравенства населения и его влияния на социально-экономические процессы

Главными критериями социального расслоения в обществе, основанном на рыночном хозяйстве, является величина дохода и имущество [47], поэтому статистика социального расслоения базируется на построении статистических рядов распределения домохозяйств (населения) по уровню доходов. Эти ряды представляют собой данные статистики бюджетов домохозяйств, ранжированных исходя из уровня доходов.

Выделение однородных подвидов домохозяйств по различным критериям (размер и тип домохозяйства, уровни доходов и потребления и др.) является основной задачей, которую решают при анализе социального расслоения. Как правило, степень социальной дифференциации населения определяется как разница в показателях доходов в расчете на члена домохозяйства или домохозяйство в целом. Оценки степени расслоения, получаемые в зависимости от этого, различаются между собой из-за различий в размерах домохозяйств с разным уровнем дохода. Оценки дифференциации домохозяйств по душевым доходам важны в связи с тем, что общие потребности семьи естественно растут с увеличением ее размера, но непропорционально из-за относительной экономии, особенно по товарам длительного пользования и жилью.

Распределение домохозяйств (населения) по размеру среднего на домохозяйство (душу) дохода является главной характеризующей составляющей дифференциации населения по уровню материального благосостояния.

В 30-е гг. XX в. французский экономист Р. Жибра доказал, что распределение семей и их членов по доходу имеет правостороннюю асимметрию и выравнивается по логарифмическому нормальному распределению. Логарифмическое нормальное (логнормальное) распределение – это распределение случайной величины (x), логарифм которой ($\ln x$) подчинен нормальному закону распределения. При малой дисперсии логнормальное распределение близко к нормальному. Логнормальное распределение определяется двумя параметрами:

средним логарифмом доходов ($\ln X_0$) и средним квадратическим отклонением логарифмов доходов (σ) (рис. 1.1). Функция логнормального распределения рассчитывается по формуле:

$$F(u) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^u e^{-\frac{t^2}{2}} dt \text{ при } x > 0 \quad (1.1)$$

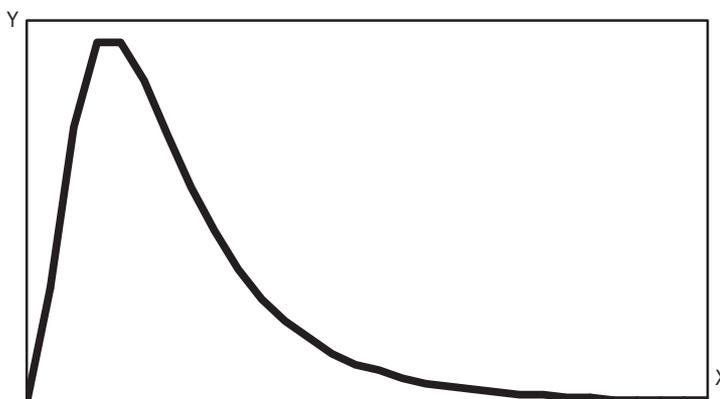


Рис. 1.1. Логнормальное распределение

Распределение домохозяйств (населения) по уровню дохода позволяет рассчитывать децильные (разбивающие всю совокупность на 10 интервалов по 10% единиц наблюдения в каждом интервале) и квинтильные (на пять интервалов по 20% единиц) интервалы и интервалы с заданными (фиксированными) границами уровней дохода и численности населения и домохозяйств в них. Для различных потребностей анализа возможно исследовать совокупность домохозяйств, ранжированную по уровню среднего на домохозяйство дохода и среднедушевого дохода, или исследовать совокупность членов домохозяйств, ранжированную по уровню среднедушевого дохода или по уровню дохода на домохозяйство.

При экономическом анализе характера распределения доходов в обществе широко используется распределение В. Парето, которое показывает распределение доходов населения между его группами в зависимости от их величины (рис. 1.2). На оси X показаны доходы, а на оси Y – число домохозяйств или лиц, имеющих доход равный или больше определенной границы (а). В. Парето эмпирическим путем получил гиперболы, описываемые формулой:

$$y = \frac{A}{(x-a)^d}, \quad (1.2)$$

где: a – минимальный доход;
 A и d – положительные параметры.

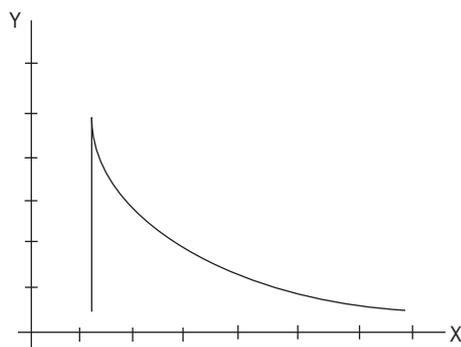


Рис. 1.2. Распределение В. Парето

На оси X показаны доходы, а на оси Y – число домохозяйств или лиц, имеющих доход равный или больше определенной границы (a).

Социально-экономическую дифференциацию измеряют не только через оценки количества домохозяйств (населения) в группах с разным уровнем доходов. Оцениваются и другие параметры домохозяйств (населения) с разным уровнем материального благосостояния: тип и размер домохозяйства, характеристики его членов (пол, возраст, занятость), структура и объем доходов и расходов, уровень потребления продуктов питания и др. Эти показатели рассчитываются на домохозяйство или на душу по децильным, квинтильным интервалам и интервалам с фиксированными границами уровня доходов.

Для характеристики степени расслоения часто пользуются показателем превышения доходов 10% населения, имеющего самые высокие доходы, и 10% населения с самыми низкими доходами. Этот показатель называется коэффициентом фондов (K_f) и представляет собой отношение средних значений признака в границах верхнего и нижнего децилей:

$$K_f = \frac{S_{10}}{S_1} \quad (1.3)$$

где S_{10} – суммарный доход, который приходится на 10% населения с самыми высокими доходами;

S_1 – суммарный доход, который приходится на 10% населения с самыми низкими доходами.

Коэффициент фондов, рассчитанный по данным ряда распределения домохозяйств (населения) по уровню среднего на домохозяйство (на члена домохозяйства) дохода, показывает, во сколько раз среднедушевой доход 10% наиболее высокодоходного населения (домохозяйств) больше, чем доход 10% населения (домохозяйств) с наименьшими доходами. По этим группам домохозяйств сопоставляются доходы и оценивается разница в уровнях душевого потребления продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, в объеме и структуре доходов и расходов, среднем размере домохозяйств, их составе и в других показателях. В этом случае коэффициент фондов показывает, как отличаются в среднем потребление, расходы и т.п. у 10% самого богатого населения от соответствующих показателей у 10% самых бедных.

В качестве одного из показателей степени дифференциации населения по уровню доходов в социально-экономической статистике используется индекс концентрации доходов, или коэффициент Джини (KL), отражающий характер распределения всей суммы доходов населения между отдельными его группами. Его величина изменяется от 0 до 1. При равномерном распределении доходов коэффициент принимает значение 0. Чем ближе значение показателя расположено к 1, тем более неравномерно распределены доходы в обществе.

Для расчета описанного коэффициента применяется формула:

$$K_L = S_0 / S_{ABC} = 1 - \sum_{i=1} ((F_i - F_{(i-1)}) \cdot (S_{(i-1)} + S_i)), \quad (1.4)$$

где $(F_i - F_{i-1})$ – доля населения, относящаяся к i -му интервалу;
 S_{i-1} , S_i – доля суммарного дохода, приходящаяся на начало и конец i -го интервала.

Расчет коэффициента Джини производится на основании данных о распределении домохозяйств (населения) по уровню среднего на домохозяйство (члена домохозяйства) дохода. Вся совокупность получателей доходов делится на 5 равных квинтильных групп и определяется, какой долей дохода владеет каждая группа домохозяйств (населения). По полученным накопленным итогам строится кривая Лоренца³, которая представляет собой графическое изображение уровня концентрации явления. Для изображения кривой Лоренца на осях координат с процентной шкалой от 0 до 100 откладываются кумулятивные (накопленные) итоги распределения: на горизонтальной оси – квинтили получателей доходов, на вертикальной – квинтили

³ Макс Отто Лоренц (Max Otto Lorenz) (1876 – 1959) – американский математик и экономист.

полученных доходов. Кривая Лоренца строится путем соединения точек, соответствующих кумулятивным процентным долям доходов, полученных квинтильными группами населения (рис. 1.3).

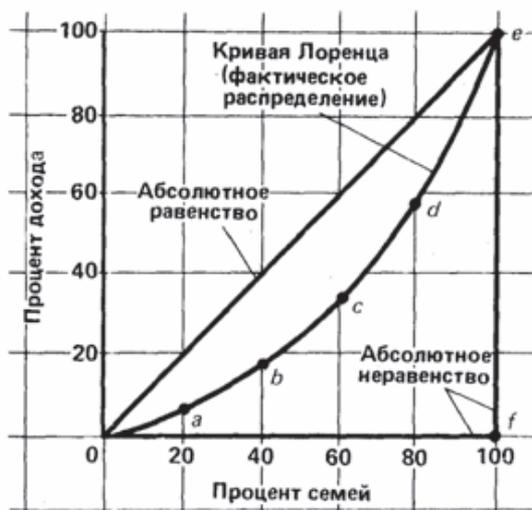


Рис. 1.3. Кривая Лоренца

Если бы доходы распределялись равномерно, то есть 10% получателей имели бы десятую часть доходов, 50% – половину и т.д., то такое распределение имело бы вид линии равномерного распределения (диагонали квадрата со сторонами от 0 до 100%). При неравномерном распределении «линия концентрации» представляет собой выгнутую вниз кривую. Чем дальше кривая Лоренца отстоит от прямой линии равномерного распределения, тем больше дифференциация. Коэффициент Джини рассчитывается как отношение площади сегмента, образуемого кривой Лоренца и линией равномерного распределения, к площади треугольника ниже линии равномерного распределения.

Коэффициент Джини рассчитывается для изучения характера изменений в распределении доходов общества, а также для межрегиональных и международных сравнений в уровне концентрации доходов.

Экономическое неравенство можно рассматривать как своего рода барометр состояния экономики, измеряющий давление внутренних сил, под воздействием которых экономика растет или, напротив, впадает в стагнацию или упадок.

По данным ООН [97], в 2004 г. коэффициент Джини имел следующие значения по группам стран с разным уровнем развития человеческого потенциала (табл. 1.2).

Таблица 1.2. Значения коэффициента Джини в странах мира, 2004 г. [97]

Группы стран	Значения коэффициента Джини
Страны с высоким уровнем человеческого потенциала	Швеция, Бельгия, Япония – 0,25, Норвегия – 0,26, Финляндия – 0,27, Германия – 0,28, Австрия – 0,30, Канада, Нидерланды, Швейцария, Франция, Испания – 0,33, Австралия – 0,35, Италия – 0,36, Великобритания – 0,36, США – 0,41
Страны со средним уровнем человеческого потенциала	Украина – 0,29, Белоруссия, Румыния – 0,30, Болгария – 0,32, Турция – 0,40, Китай – 0,45, Армения, Россия – 0,46 , Венесуэла – 0,49, Перу – 0,50, Гондурас – 0,55, Парагвай – 0,57, Колумбия – 0,58, Бразилия, ЮАР – 0,59, Намибия – 0,71
Страны с низким уровнем человеческого потенциала	Пакистан – 0,33, Уганда – 0,43, Нигерия, Нигер – 0,51, Замбия – 0,53, Зимбабве – 0,57

К первой группе в основном относятся страны, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), с современной рыночной экономикой, демократическими институтами и гражданским обществом. Однако и между ними есть различия. Коэффициент Джини находится на относительно низком уровне (0,25 – 0,30) в небольших процветающих европейских государствах (Швеция, Норвегия, Бельгия, Финляндия), а также в Германии и Японии. Более высокая неравномерность доходов (коэффициент доходов 0,30 и выше) во Франции, Великобритании, Италии, Испании, Канаде и Австралии.

Наибольшее неравенство доходов среди стран ОЭСР наблюдается в США – 0,41, что является следствием глубокого разрыва в доходах негров и выходцев из Латинской Америки, с одной стороны, и самой богатой верхушки населения – с другой. Эти различия подтверждаются и межстрановым сопоставлением децильных коэффициентов фондов: в Норвегии – 6,1, Швеции – 6,2, Германии – 6,9, Нидерландах – 9,2, Великобритании – 13,8, в США – 15,9.

В развивающихся странах, отнесенных ко второй и третьей группам, значительно более высокие показатели неравенства доходов: от 0,50 (Венесуэла, Перу) до 0,70 (Бразилия, Колумбия, Парагвай). Это обусловлено не только их относительно низким экономическим уровнем, но и спецификой распределительных отношений и политического строя – концентрацией власти, финансов и других ресурсов в руках небольшого слоя населения.

Социальное неравенство было и остается проблемой даже в самых продвинутых странах ОЭСР – в них устойчиво воспроизводятся целые слои населения, не имеющие материального достатка и поэтому лишенные доступа к «индустрии знаний», открывающей путь к современному квалифицированному труду. Часть из них опускается на социальное дно, превращаясь в прослойку иждивенцев, отторгающих

трудовую деятельность и живущих на пособия. Весомым фактором углубления социального неравенства в зоне «золотого миллиарда» стали иммиграционные потоки людей из стран Африки, Азии и Латинской Америки.

Коэффициент фондов и коэффициент Джини оценивают только один показатель общего неравенства, рост которого может быть обусловлен изменениями в распределении доходов, имеющими принципиально различные экономические интерпретации:

1) дополнительным обогащением богатых, когда высокие доходы возрастают, а доходы мало- и среднеобеспеченной части населения существенно не изменяются;

2) нарастанием бедности, когда низкие доходы снижаются еще более, а доходы средне- и высокообеспеченных слоев населения существенно не изменяются;

3) поляризацией доходов в средней части спектра доходов, когда самые высокие и самые низкие доходы существенно не изменяются, но доходы ниже медианного значения понижаются, а выше него – возрастают;

4) смещением медианного значения вверх или вниз с соответствующим сжатием спектра доходов выше или ниже медианы и растяжением противоположной части спектра доходов [108].

При проведении экономических реформ, в начальных стадиях экономического роста, изменения доходов различных слоев населения обуславливаются воздействием разнородных факторов и часто являются разнонаправленными. Именно поэтому анализ изменений общего неравенства во многих случаях показывает противоречивые результаты.

Ключом к решению этой проблемы служит подразделение общего неравенства на нормальное неравенство, характеризующее распределение доходов среди слоев населения, активно вовлеченных в экономические процессы, и избыточное неравенство, вызванное низкими доходами тех слоев населения, которые не оказывают существенного влияния на макроэкономические изменения (по крайней мере, в кратковременном аспекте). Это бедные или просто малообеспеченные слои населения, которые живут за счет социальных трансфертов и домашнего производства либо заняты в секторах экономики, находящихся в депрессии или зависящих от государственного финансирования, которое в сложившихся условиях оказывается недостаточным. Избыточное неравенство интерпретируется как превышение общего неравенства над нормальным, обусловленное

совокупностью подобных факторов. То есть такое превышение отражает неспособность общества в равной степени использовать экономический потенциал всех трудоспособных групп населения и обеспечивать приемлемый уровень жизни групп населения, нуждающихся в социальной поддержке. Нормальное неравенство непосредственно связано с процессами в экономике, тогда как избыточное неравенство связано с ними лишь косвенно – оно зависит от толерантности общества к бедности и от институциональных условий. Таким образом, в отличие от показателя общего неравенства, показатели нормального и избыточного неравенства чувствительны к направлениям, в которых изменяется распределение доходов [108].

Нормальное и избыточное неравенство определяются с помощью официальной границы бедности – величины прожиточного минимума, которая рассчитывается Росстатом ежеквартально для каждого региона России. Нормальное неравенство – это то неравенство, которое наблюдалось бы в случае, если бы доходы всех бедных были повышены до величины прожиточного минимума. Избыточное неравенство может быть определено разными способами:

- 1) как разность между общим и нормальным неравенством;
- 2) как отношение этой разности к величине нормального неравенства;
- 3) как доля этой разности в общем неравенстве [108].

Нормальное неравенство – это часть общего неравенства, соответствующая неравенству без бедности, а избыточное неравенство – это часть общего неравенства, обусловленная бедностью [108].

Нормальное неравенство не только допустимо, но и желательно, социально оправданно: оно генерирует мощные стимулы экономической динамики и в то же время не подрывает социальной и политической устойчивости общества. Избыточное же неравенство тормозит экономический рост и создает угрозу социально-политической стабильности [100].

Избыточное социально-экономическое неравенство драматически воздействует на социально-психологическое состояние общества, воспроизводство населения и человеческого капитала, увеличивает смертность в трудоспособном возрасте и снижает рождаемость и продолжительность жизни. Избыточное неравенство в России создает проблему неравенства здоровья, питает агрессивную общественную среду и стрессовое состояние общества в целом [107].

В Центральном экономико-статистическом институте РАН (ЦЭСИ РАН) разработан ряд подходов к социально-экономическим измерениям,

включающих методологию построения точных и надежных оценок дифференциации показателей уровня жизни, а также систему новых проблемно-ориентированных индикаторов, оценивающих структурные характеристики социально-экономической дифференциации как между регионами, так и внутри каждого из регионов.

Основную роль в новой системе измерения дифференциации играют измерения именно структурных показателей неравенства. Исследования, проведенные А.Ю. Шевяковым, показали, что для понимания механизмов воздействия между неравенством и экономическими процессами требуется детальный анализ структуры неравенства по источникам доходов. Одними из основных нововведений, заявленных ЦЭСИ РАН, являются:

- подразделение общего неравенства и неравенства доходов на нормальное неравенство (при исключении неравенства, обусловленного бедностью) и избыточное неравенство (обусловленное бедностью);
- подразделение неравенства на неравенство, обусловленное поляризацией, и неравенство, обусловленное концентрацией доходов;
- подразделение показателей поляризации и концентрации на нормальную и избыточную поляризацию и концентрацию.

В качестве нормального неравенства А.Ю. Шевяковым рассматривается неравенство, при котором все экономически активное население имеет возможность полностью реализовывать свой потенциал, а остальная часть населения обеспечена вполне приемлемым уровнем жизни. Тогда избыточное неравенство показывает, насколько фактическая ситуация отклоняется от этих условий [108].

В исследованиях, проведенных ЦЭСИ РАН, во всех связях с макроэкономическими показателями нормальное неравенство проявляет себя как позитивный фактор, а избыточное неравенство – как негативный. Поэтому для более точного определения влияния структурных характеристик неравенства на экономические процессы показатель индекса Джини общего неравенства разлагают на индекс Джини нормального и избыточного неравенства.

Разложения индекса Джини строятся с помощью формулы:

$$G = 2 \operatorname{cov}_F(X, F(X)) / m = (2/m) \int (x - m)(F(x) - F) dF(x), \quad (1.5)$$

где: $\operatorname{cov}_F(X, F(X))$ – ковариация между уровнем дохода X и долей $F(X)$ населения с доходом не выше, чем X ;

m – средний доход по всей рассматриваемой совокупности.

Для непрерывной функции распределения доходов $F(x)$ ее среднее значение $F = 0,5$.

При заданной границе бедности z в переменной X могут быть выделены компоненты, соответствующие доходам не ниже и не выше, чем z :

$$X = X^+(z) + X^-(z) - z, \quad (1.6)$$

$$X^+(z) = \max \{ z, X \}, \quad X^-(z) = \min \{ z, X \} \quad (1.7)$$

Переменные $X \pm (z)$ описывают распределения доходов, ограниченные снизу и сверху границей бедности z . Разложение влечет за собой разложение индекса Джини в сумму двух компонент:

$$G = (2/m) \text{cov}_F (X^-(z), F(X)) + (2/m) \text{cov}_F (X^+(z), F(X)) \quad (1.8)$$

Разложение общего неравенства в сумму нормального и избыточного неравенства получается в результате небольшого исправления формулы (1.8).

Нормальное неравенство определяется формулами:

$$GN = 2 \text{cov}_F (X^+(z), F(X)) / m^+, \quad (1.9)$$

$$m^+ = m + \Delta m, \quad \Delta m = h(z - m_p), \quad (1.10)$$

$$h = F(z), \quad m_p = h^{-1} \int_0^z x dF(x), \quad (1.11)$$

где: Δm – прирост среднего дохода, возникающий в результате повышения всех доходов ниже границы бедности до этой границы;

h – доля населения с доходом ниже границы бедности;

m_p – средний доход в этой группе населения.

Имея значения индексов общего и нормального неравенства, избыточное неравенство можно определить как разность между первым и вторым:

$$GE = G - GN = (2/m) \text{cov}_F (X^-(z), F(X)) + (\Delta m/m) GN. \quad (1.12)$$

Нормальное неравенство имеет эквивалентное описание с помощью классической формулы для индекса Джини, в которой обычная кривая Лоренца заменяется соответствующей нормализованной кривой.

Нормализованная кривая Лоренца – это кривая Лоренца для функции распределения $F^+(x) = F(x^+(z))$:

$$LN(q) = qz/m^+ \text{ при } q \leq h, \quad (1.13)$$

$$LN(q) = (L(q) + hz/m^+ - L(h))/(1 + hz/m^+ - L(h)) \text{ при } q > h. \quad (1.14)$$

Другими структурными характеристиками неравенства являются поляризация и концентрация доходов [108].

Поляризация – это образование в обществе значимых по своему объему подгрупп, находящихся в диаметрально противоположных

условиях по уровню дохода или другим показателям материальной обеспеченности. Поляризация отличается от неравенства тем, что она принципиально иначе изменяется в результате перераспределения доходов.

Концентрация – эта та часть общего неравенства, которая обусловлена наличием узкой группы населения с доходами, очень сильно превышающими доходы всех остальных. Концентрация – это степень неравенства высоких доходов – выше некоторого критического уровня, который отделяет низкие и средние доходы от высоких. При таком определении и надлежащих нормировках мер поляризации и концентрации индекс неравенства раскладывается в сумму поляризации и концентрации. В терминах индекса Джини абсолютная поляризация достижима при $G = 0,5$ и только в этом случае, а абсолютная концентрация соответствует значению $G = 1$.

Дополнительные разложения индекса Джини, а также нормального и избыточного неравенства были введены А. Кирутой [38] в 2003 г. Индекс поляризации и соответствующий индекс концентрации зарплат в терминах кривых Лоренца определяются формулами:

$$P = 0,5 - 2 \int_0^1 |L(q) - L_p(q)| dq, \quad (1.15)$$

$$C = 4 \int_0^1 (L_p(q) - \min \{L(q), L_p(q)\}) dq. \quad (1.16)$$

$$\text{где: } L(q) = (1/m) \int_0^{x(q)} y dF(y), \quad x(q) = \min \{x | F(x) \geq q\} \quad (1.17)$$

– функция Лоренца исходного распределения $F(x)$;

$$L_p(q) = 0 \text{ при } q \leq 0,5 \text{ и } = 2q - 1 \text{ при } q > 0,5 \quad (1.18)$$

– функция Лоренца в ситуации «абсолютной поляризации».

При «абсолютной поляризации» экономика разделена на две равные группы, все члены первой группы получают нулевой доход, а все члены второй группы получают доход, равный удвоенному среднему доходу.

Индекс Джини всегда раскладывается в сумму неравенства, обусловленного поляризацией, и неравенства, обусловленного концентрацией зарплат:

$$G = P + C.$$

Рассматривая структурные компоненты неравенства, то есть подразделяя его на нормальное и избыточное, можно более точно определить влияние каждой составляющей на экономический рост региона.

Резюме главы 1

Социально-экономическое неравенство населения – различия людей и социальных групп в обеспеченности материальными благами и возможности удовлетворения своих потребностей, в основании чего лежит дифференциация доходов населения.

Степень неравенства населения является результатом комплексного взаимодействия экономических, политических, социальных, демографических, географических, профессиональных, психологических и других факторов. Все эти факторы взаимосвязаны и взаимозависимы, действуют одновременно, усиливая или ослабляя друг друга.

Неравномерность распределения доходов в обществе обычно оценивается с помощью коэффициента Джини, децильного коэффициента фондов и кривой Лоренца. Новым направлением исследований в области неравенства в настоящее время является подразделение неравенства на нормальное (которое наблюдалось бы в случае, если бы доходы всех бедных были повышены до величины прожиточного минимума) и избыточное (обусловленное бедностью населения).

В то время как нормальное неравенство является стимулирующим и мотивирующим к труду фактором, наличие которого повышает производительность труда, избыточное неравенство ограничивает социальные перспективы и вызывает чувство безысходности. Кроме того, во всех связях с макроэкономическими показателями нормальное неравенство также проявляет себя как позитивный фактор, а избыточное неравенство – как негативный.

ГЛАВА 2

ВОСПРОИЗВОДСТВО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО НЕРАВЕНСТВА В РОССИИ

2.1. Оценка масштабов социально-экономического неравенства населения

2.1.1. Межгрупповой аспект

Проблема неравенства населения имеет три основных аспекта: межгрупповой, межрегиональный и поселенческий. Межгрупповое неравенство изучается с помощью разбивки населения страны или региона на группы по доходу (при этом используется децильное или квинтильное распределение населения). При исследовании межрегионального аспекта рассматривается уровень благосостояния населения различных стран, территорий и регионов внутри страны. А название поселенческой получила дифференциация населения внутри региона, проявляющаяся в различиях доходов и возможностей городских и сельских жителей.

Политическая стабильность и устойчивые темпы экономического роста, наблюдающиеся в России на протяжении последних лет, положительным образом отразились и на уровне доходов населения (табл. 2.1). За начало исследуемого периода нами выбран 2000 г., что обусловлено политическими и последовавшими за ними экономическими изменениями в стране.

С 2000 по 2009 г. среднедушевые денежные доходы населения Российской Федерации повышались, что явилось следствием увеличения объема валового внутреннего продукта (более чем в 2 раза). Реальный рост доходов населения составил 2,6 раза. Размер заработной платы увеличивался более быстрыми темпами (в 3 раза), нежели доходы населения в целом или пенсии (2,7 раза). Индекс Кейтца, демонстрирующий соотношение минимальной и средней заработной платы, ежегодно возрастает, но его уровень еще крайне мал.

Более того, увеличение индекса в последнее время обусловлено включением в минимальный размер оплаты труда компенсационных и стимулирующих выплат.

Таблица 2.1. **Динамика доходов населения Российской Федерации, 2000 – 2009 гг.**

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2000 г., раз
1. Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	2281	3062	3947	5170	6410	8112	10196	12601	15136	16887	2,64
2. Среднемесячная начисленная заработная плата, руб.	2223	3240	4360	5499	6740	8555	10634	13593	17226	18638	2,99
3. Средний размер начисленных месячных пенсий, руб.	694	1024	1379	1637	1915	2364	2726	3116	4546	5191	2,67
4. Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	108,7	111,1	115,0	110,4	112,4	113,5	112,1	102,9	Н. д.	2,26*
5. Реальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	120,9	119,9	116,2	110,9	110,6	112,6	113,3	117,2	110,0	107,8	3,66
6. Реальный размер назначенных месячных пенсий, в % к предыдущему году	128,0	121,4	116,3	104,5	105,5	109,6	105,1	104,8	118	110,7	3,14
7. Индекс Кейтца, %	5,9	7,7	9,2	8,9	8,9	8,7	9,4	11,0	13,4	23,2	x
* 2008 г. к 2000 г., раз. Источники: Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сборник / Росстат. – М., 2008. – 847 с.; сайт Росстата www.gks.ru											

Данный индекс показывает степень регулирования заработной платы в стране, и если его значение составляет 23,2%, то это говорит об отсутствии механизмов регулирования заработной платы на всех уровнях управления: на уровне предприятий, отраслей экономики, регионов. Рекомендуемое Международной организацией труда значение индекса соответствует 50%, Европейским союзом – 60%.

Однако показатели роста средних доходов не отражают ситуацию с благосостоянием различных слоев населения. В настоящее время в России, несмотря на позитивную динамику роста средних показателей денежных доходов, социальная поляризация и концентрация вследствие форсированного роста самых высоких доходов и зарплат не уменьшаются, а продолжают нарастать [13].

Денежные доходы распределены среди населения России крайне неравномерно, о чем свидетельствуют все показатели расслоения. По данным Росстата, соотношение между средним доходом 10% наиболее состоятельного и 10% наименее состоятельного населения – коэффициент фондов – составляло к 2009 г. 16,7 раза. Причем стоит отметить, что в динамике показатель постоянно увеличивается (табл. 2.2). Его уровень чрезвычайно высок, так как в западноевропейских странах коэффициент фондов не превышает 10 единиц (прил. 2).

Таблица 2.2. **Распределение общего объема денежных доходов населения РФ в 1990 – 2009 гг.**

Показатели	Год											
	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Денежные доходы, всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В т.ч. по 20%-ным группам населения:												
Первая (нижняя)	9,8	6,1	5,9	5,7	5,7	5,5	5,4	5,5	5,2	5,1	5,1	5,1
Вторая	14,9	10,8	10,4	10,4	10,4	10,3	10,1	10,1	9,9	9,8	9,7	9,8
Третья	18,8	15,2	15,1	15,4	15,4	15,3	15,1	15,1	15,0	14,8	14,8	14,8
Четвертая	23,8	21,6	21,9	22,0	22,7	22,7	22,7	22,7	22,6	22,5	22,5	22,5
Пятая (верхняя)	32,7	46,3	46,7	45,7	45,8	46,2	46,7	46,7	47,3	47,8	47,9	47,8
Коэффициент фондов, раз	Н. д.	13,5	13,9	13,9	14,0	14,5	15,2	15,2	16,0	16,8	16,9	16,7
Коэффициент Джини	Н. д.	0,387	0,395	0,397	0,397	0,403	0,409	0,409	0,416	0,422	0,423	0,422
Источники: Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сборник / Росстат. – М., 2008. – 847 с.; Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 525 с.												

Однако такой уровень коэффициента фондов (17 единиц), по словам руководителя Центра социальной политики Института экономики РАН Е. Гонтмахера, формален, так как рассчитан на основе лишь величины официально зарегистрированных доходов. «В действительности 30 – 40% финансовых средств перераспределяются в «тени» и, как правило, «оседают» в карманах богатых слоев населения. Именно поэтому реальный уровень расслоения составляет около 1:25 – 1:30, что соответствует ситуации, наблюдающейся сегодня в странах Латинской Америки, и в частности в Мексике», – подчеркнул эксперт. Он сказал также, что примитивная сырьевая экономическая модель, подобная российской и мексиканской, изначально подразумевает очень узкий круг богатых людей и широкие слои бедных. Для кардинального изменения ситуации необходимы переход к инновационной модели экономики и глубинные реформы [73].

Распределение доходов населения изображается с помощью кривой Лоренца, строящейся на основе относительных накопленных величин. Чем больше отстоит кривая от прямой равномерного распределения, тем более неравномерно распределены доходы в обществе. На *рис. 2.1* изображено распределение доходов населения Российской Федерации в 1990 – 2009 гг. Увеличение степени отклонения линии, соответствующей 2009 г., от линии равномерного распределения подтверждает тенденцию значительного углубления расслоения населения по уровню дохода за два последних десятилетия.

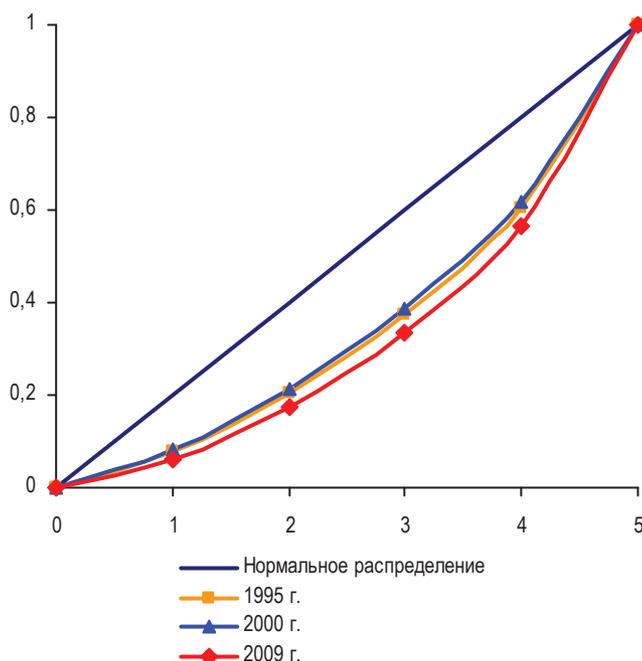


Рис. 2.1. Кривая Лоренца по распределению денежных доходов населения Российской Федерации, 1990 – 2009 гг.

Подробнее рассмотрев распределение денежных доходов в разрезе социально-экономических групп (*табл. 2.3*), можно констатировать, что среднедушевой доход в верхней группе почти в 8 раз превышает прожиточный минимум, в то время как средний доход в нижней группе населения составляет лишь около 84% от официально установленного показателя.

В динамике соотношение доходов с размером прожиточного минимума увеличивается, но в верхних группах все же более быстрыми темпами, чем в нижних, что объясняется различными темпами роста среднедушевых доходов в исследуемом периоде. В сопоставимой оценке произошло увеличение дохода населения первой группы в 2,3, пятой – в 2,7 раза.

Таблица 2.3. Изменение среднедушевого денежного дохода населения Российской Федерации в разрезе социально-экономических групп, 2000 – 2009 гг.

20%-ные группы населения по доходу	Среднедушевой денежный доход, руб.		Отношение к прожиточному минимуму, раз		Отношение доходов 2009 г. к 2000 г., %	
	2000 г.	2009 г.	2000 г.	2009 г.	ТЦ*	СЦ**
Первая (нижняя)	673	4306	0,56	0,84	6,4	2,3
Вторая	1186	8275	0,98	1,62	7,0	2,5
Третья	1722	12496	1,42	2,44	7,3	2,6
Четвертая	2498	18998	2,06	3,71	7,6	2,7
Пятая (верхняя)	5326	40360	4,40	7,89	7,6	2,7

*ТЦ – текущая оценка;
**СЦ – сопоставимая оценка.
Источники: Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сборник / Росстат. – М., 2008. – 847 с.; Россия в цифрах. 2009: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 525 с.

Рисунок 2.2 показывает, что в результате реформ в России выиграли только 20% наиболее обеспеченного населения (пятая доходная группа). Сохранили уровень благосостояния относящиеся к четвертой и, частично, к третьей группе. А уровень дохода и соответственно уровень жизни населения первой и второй групп с самыми низкими доходами значительно снизился, как раз большинство в этих группах осталось за чертой абсолютной бедности.

В последнее время разрыв между богатыми и бедными не только не сокращается, но и демонстрирует устойчивый рост по всему миру. Лидерами списка «проблемных» государств по результатам исследования «Неравенство несмотря на рост?», проведенного ОЭСР⁴ в 30 индустриально развитых странах, оказались Мексика, Турция и США. Согласно исследованию, в Мексике богатые зарабатывают в 25 раз больше, чем бедные, в США – в 16 раз. При этом средний уровень доходов населения этих стран составляет одну и шесть тысяч долларов соответственно. Среди самых благополучных по данному показателю

⁴ Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР, OECD) – международная межправительственная экономическая организация, созданная в 1961 г. В настоящее время членами ОЭСР являются 30 стран: Австралия, Австрия, Бельгия, Великобритания, Венгрия, Германия, Греция, Дания, Ирландия, Исландия, Испания, Италия, Канада, Люксембург, Мексика, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Польша, Португалия, Словакия, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Швеция, Южная Корея, Япония. На долю стран ОЭСР, в которых проживает 16% населения земного шара, приходится 2/3 мирового производства. Одним из важнейших направлений деятельности ОЭСР является координация макроэкономической политики, проводимой странами-членами. Деятельность организации в этой области направлена на обеспечение экономического развития при одновременном сдерживании инфляции. При этом особый упор ОЭСР делает на разработку концепций валютной и бюджетной политики. Во внешнеэкономическом отношении стоит задача достижения сбалансированности между странами.

стран эксперты выделили Данию и Швецию, где доходы богатых людей только в 5 раз превышают доходы наиболее бедных. В ОЭСР считается стандартным разрывом между доходами слоев населения соотношение 1:9.

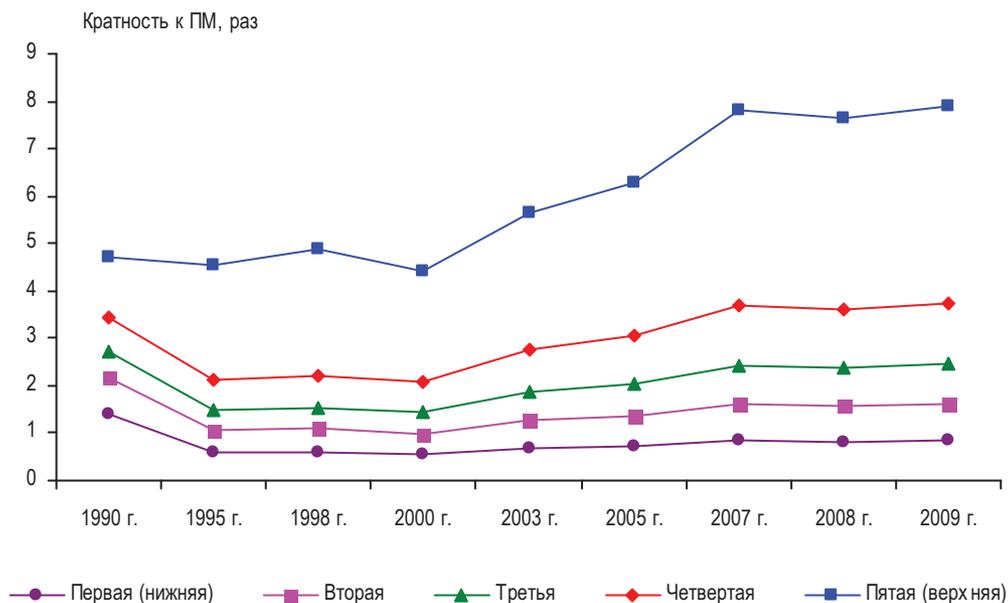


Рис. 2.2. Динамика соотношений среднедушевого денежного дохода с прожиточным минимумом (ПМ) в квинтильных группах (1-5) населения Российской Федерации в 1990 – 2009 гг., раз

Россия не вошла в данный рейтинг по той причине, что исследование проводилось лишь на территории стран-членов организации. В то же время, как полагают аналитики ОЭСР, наша страна занимает лидирующие позиции по величине разрыва между доходами богатых и бедных и по данному показателю она наиболее близка к Мексике [17].

Как нами уже было отмечено, межгрупповое неравенство может быть рассмотрено на уровне не только страны, но и отдельного региона. Представим характеристику и выявим особенности неравенства населения одного из 79 регионов Российской Федерации – Вологодской области.

В период с 2000 по 2009 г. показатели дохода населения Вологодской области значительно изменились, как и в целом по стране. Причем следует отметить, что темпы изменения показателей в области несколько отстают от общероссийских. За исследуемый период в регионе произошло значительное увеличение главных индикаторов уровня жизни в сопоставимой оценке: заработной платы – в 2,3 раза, среднедушевых денежных доходов населения – в 2,2 раза (табл. 2.4).

Таблица 2.4. **Динамика доходов населения Вологодской области, 2000 – 2009 гг.**

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 2000 г., раз*	
											Вологодская область	Справочно: Россия
1. Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	2023	2719	3481	4412	5246	6302	8497	10524	9969	12064	2,15	2,64
2. Среднемесячная начисленная заработная плата, руб.	2562	3511	4497	5498	6970	8828	10667	12914	15711	16566	2,33	2,99
3. Средний размер начисленных месячных пенсий, руб.	875	1212	1542	1838	2098	2612	2919	3764	4649	5815	2,40	2,67
4. Реальные располагаемые денежные доходы населения, в % к предыдущему году	112,0	108,7	111,1	115,0	110,4	112,4	113,5	112,1	99,2	Н. д.	2,02*	2,26**
5. Реальная начисленная заработная плата, в % к предыдущему году	120,9	119,9	116,2	110,9	110,6	112,6	113,3	117,2	108,3	102,8	3,44	3,66
6. Реальный размер назначенных месячных пенсий, в % к предыдущему году	128,0	121,4	116,3	104,5	105,5	109,6	105,1	104,8	108,3	109,6	2,85	3,14
7. Индекс Кейтца, %	5,2	7,1	8,9	8,9	8,6	8,5	9,4	11,6	14,6	26,1	x	23,2***

* В сопоставимых ценах.
 ** 2008 г. к 2000 г., раз.
 *** Индекс Кейтца в Российской Федерации в 2009 г.
 Источники: Российский статистический ежегодник. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 847 с.; Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.

Повышение реальных денежных доходов сопровождалось быстрым усилением их дифференциации. Официальные статистические данные позволяют рассмотреть степень неравномерности распределения доходов по пяти группам населения и ее изменение в период с 2000 по 2009 г. (табл. 2.5).

Пятой, самой обеспеченной, группе населения принадлежит около 44% общего объема денежных доходов, тогда как 56% распределяются между остальными 80% населения региона. Однако в стране в целом расслоение населения по доходу еще более глубокое, чем в регионе (16,7 против 11,4 раза соответственно), что подтверждается и значениями коэффициента фондов.

**Таблица 2.5. Распределение общего объема денежных доходов населения
Вологодской области в 2000 – 2009 гг.**

Показатели	Год									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Денежные доходы, всего, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В т.ч. по 20%-ным группам населения:										
Первая (нижняя)	8,3	7,4	7,1	6,5	6,4	6,5	6,1	6,0	6,1	6,3
Вторая	13,1	12,3	12,0	11,3	11,2	11,3	10,9	10,8	11,0	11,2
Третья	17,4	16,8	16,7	16,1	16,0	16,1	15,8	15,7	15,8	16,0
Четвертая	23,1	23,1	23,1	23,0	23,0	23,0	22,9	22,9	22,9	23,0
Пятая (верхняя)	38,1	40,4	41,1	43,1	43,4	43,1	44,3	44,6	44,2	43,5
Коэффициент фондов, раз	8,0	8,7	9,2	11,0	11,3	11,0	12,2	12,6	12,2	11,4
Коэффициент Джини	0,333	0,329	0,338	0,363	0,368	0,364	0,378	0,383	0,382	0,368
Источник: Социально-экономическое положение Вологодской области: доклады / Вологдастат. – Вологда, 2001 – 2010.										

Среднедушевой доход в верхней группе почти в пять раз превышает прожиточный минимум, в то время как средний доход населения нижней группы значительно меньше (72%) его (табл. 2.6). Можно отметить, что 40% населения области находятся на грани выживания.

**Таблица 2.6. Изменение среднедушевого денежного дохода населения
Вологодской области в разрезе социально-экономических групп, 2000 – 2009 гг.**

20%-ные группы населения	Среднедушевой денежный доход, руб.		Отношение к прожиточному минимуму, раз		Изменение доходов в сопоставимой оценке, %
	2000 г.	2009 г.	2000 г.	2009 г.	
Первая (нижняя)	920	3800	0,92	0,72	1,49
Вторая	1506	6756	1,50	1,28	1,62
Третья	2032	9650	2,02	1,83	1,71
Четвертая	2761	13873	2,75	2,63	1,81
Пятая (верхняя)	4733	26238	4,71	4,98	2,00
Источник: Социально-экономическое положение Вологодской области: доклады / Вологдастат. – Вологда, 2001 – 2010.					

В динамике соотношение дохода и прожиточного минимума изменяется в сторону увеличения лишь у пятой группы. За исследуемый период наибольшее увеличение доходов произошло в верхней группе – в 2,0 раза, наименьшее – в первой группе (в 1,5 раза), что и способствовало углублению расслоения населения области.

Во взаимосвязи с вопросами доходной дифференциации рассматривается проблема бедности населения. Хотя эту проблему испытывает любая экономическая система, но ее острота носит различную степень и зависит от различных факторов. Бедность в России явилась результатом перехода к рыночной экономике, проведения

множества реформ, к которым большая часть населения не успела адаптироваться, в то время как его малая часть успешно приспособилась и разбогатела за счет несправедливо-неравномерного распределения доходов.

В России в качестве порога бедности принимается официально назначаемый прожиточный минимум. За исследуемый десятилетний период численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в Вологодской области снизилась на треть или на 105 тыс. чел. (табл. 2.7). При этом доля бедных в общей численности населения уменьшилась с 26 до 19%, а перед кризисом 2008 г. она составляла даже 15%. Однако, несмотря на достаточно сильное снижение уровня показателя, каждого пятого жителя региона следует считать бедным. Уровень бедности в России в 2009 г. был более низким – 13%.

Таблица 2.7. Показатели бедности и нищеты в Вологодской области, 2000 – 2009 гг.

Показатели	2000 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1. Масштаб бедности, тыс. чел.	331,4	228,5	203,8	182,1	193,1	226,5
2. Уровень бедности, %	25,5	18,3	16,5	14,8	15,8	18,6
3. Дефицит денежного дохода, млн. руб.	779,5	2012,6	2364,9	2576,4	3070,3	3742,8
4. Дефицит дохода в среднем на одного бедного в месяц, руб.	196*	734	967	1179	1325	1377
5. Глубина бедности, %	1,9	2,1	1,8	1,7	1,7	2,1
6. Соотношение дефицита дохода в среднем на одного бедного и ПМ, %	16,2*	26,3	27,9	30,3	27,3	26,1
7. Соотношение дефицита дохода и расходов консолидированного бюджета, %	4,7	5,6	7,8	12,6	5,6	8,0
8. Масштаб нищеты, тыс. чел.	20,0	30,9	34,0	52,7	36,7	40,2
9. Уровень нищеты, %	1,5	2,5	2,8	4,3	3,0	3,3

* В 2001 г.

Примечание: 1. Масштаб бедности – численность населения с доходами ниже прожиточного минимума. 2. Уровень бедности – доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в общей численности населения. 3. Дефицит денежного дохода – сумма доходов, которую необходимо доплатить всем бедным для того, чтобы они перестали быть таковыми (довести уровень их доходов до прожиточного минимума). 4. Глубина бедности – дефицит денежного дохода в процентном выражении от объема доходов всего населения. 5. Масштаб нищеты – численность населения с доходами ниже половины прожиточного минимума. 6. Уровень нищеты – доля населения с доходами ниже половины прожиточного минимума в общей численности населения. Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2010: стат. сб. / Росстат. – М., 2010. – 507 с.

Крайним проявлением бедности является нищета (крайняя бедность) – такое состояние индивида, при котором его доходы способны покрыть только расходы на обеспечение минимально допустимого по биологическим критериям набора благ. Тенденции изменения уровня бедности и нищеты населения противоположны (рис. 2.3).

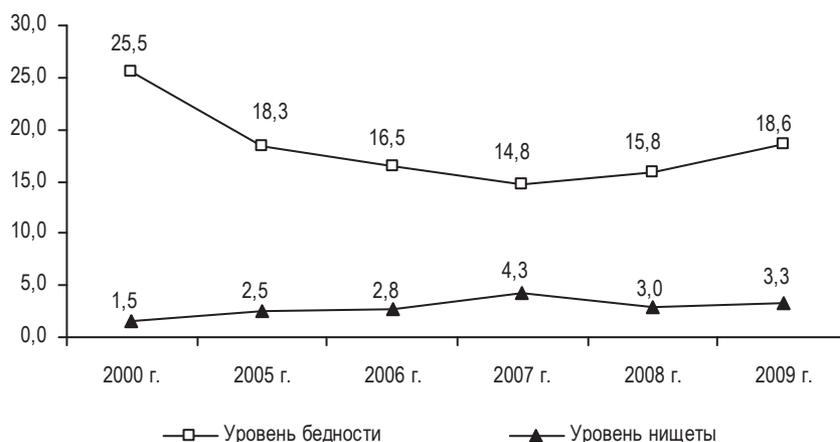


Рис. 2.3. Уровни бедности и нищеты населения Вологодской области, 2000 – 2009 гг., %

До 2007 г., по мере снижения уровня бедности, в регионе происходил рост уровня нищеты, что свидетельствовало о застойности данного явления и крайне низких доходах 3-4% населения. В последующие годы уровень бедности начал увеличиваться, что было обусловлено более быстрыми темпами роста величины прожиточного минимума. Вместе с тем уровень нищеты заметно снизился, что, возможно, явилось следствием реализации мероприятий по повышению пенсий для населения в нетрудоспособном возрасте.

Для доведения доходов наименее обеспеченных до уровня прожиточного минимума с каждым годом требуются все большие финансовые средства – их необходимые объемы увеличились в период с 2001 по 2009 г. в сопоставимой оценке в 2 раза. В 2009 г. на эти цели потребовалось бы 3743 млн. руб. дополнительных средств, что составляет 8,0% от расходов консолидированного бюджета области (максимальное соотношение показателей наблюдалось в 2007 г. – около 13% бюджета).

Дефицит дохода в расчете на одного бедного составлял в 2005 – 2009 гг. 26 – 30% прожиточного минимума, что можно оценить как высокий показатель. Сумма доходов, которую необходимо доплатить бедным для того, чтобы их доходы увеличились до уровня прожиточного минимума, на протяжении всего исследуемого периода составляет около 2% доходов всего населения региона.

Однако оценка бедности по прожиточному минимуму ведет, как считают исследователи, к искажению действительности. Во-первых, рост прожиточного минимума отстает от роста средних доходов населения: за период с 2000 по 2009 г. среднедушевые доходы населения увеличились в текущей оценке в 5 раз, а величина прожиточного минимума –

лишь в 5,2 раза. Во-вторых, прожиточный минимум не соответствует современным реалиям: к примеру, в нем не предусмотрено затрат ни на приобретение, ни на аренду жилья и заложены низкие нормы потребления продуктов питания.

В соответствии с нормами ЕС бедным считается тот, чьи доходы составляют менее 60% от медианного уровня доходов по стране. При пересчете по европейской методике уровень бедности и в стране, и в регионе оказался значительно выше: в России и СЗФО – на уровне 26-27%, в Вологодской области – около 23% (рис. 2.4).

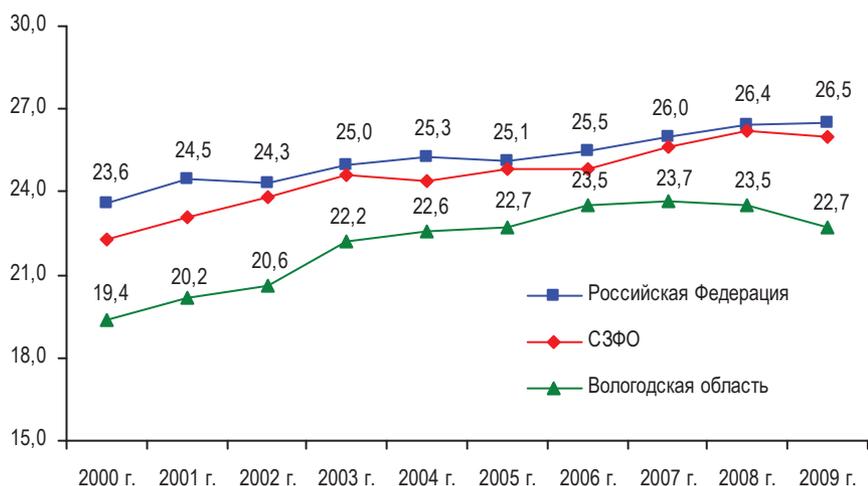


Рис. 2.4. Динамика уровня бедности, рассчитанного по европейской методике, 2000 – 2009 гг.

Согласно расчетным данным уровень бедности в исследуемом периоде увеличивался, лишь в 2008 – 2009 гг. наблюдалось его снижение, что было обусловлено снижением доходов населения, особенно в Вологодской области.

Рассматривая показатели самооценки материального положения, следует отметить, что бедными себя ощущают 37% жителей региона (табл. 2.8). Половина населения относит себя к людям среднего достатка, а менее 1% – к богатым. Доход является не единственным, но самым главным фактором, влияющим на оценку людьми собственного социально-экономического статуса, поэтому в разрезе 20%-ных групп населения оценки социально-экономического статуса значительно различаются. Если основная масса представителей пятой группы (69%) относит себя к людям среднего достатка, то среди представителей первой, наименее обеспеченной, группы наиболее велика доля относящих себя к бедным – 57%.

Таблица 2.8. **Распределение ответов на вопрос: «К какой категории Вы себя относите?», 2010 г. (в % от числа опрошенных)**

Категория	Все население		Группы населения по доходу, 2010 г.				
	2008 г.	2010 г.	1	2	3	4	5
1. Богатые	1,8	0,6	0,0	0,4	0,4	0,4	1,8
2. Люди среднего достатка	54,2	51,0	35,8	41,1	47,6	57,9	69,0
3. Бедные	32,2	37,0	57,2	51,5	41,0	25,8	15,9
4. Затрудняюсь ответить	11,5	11,4	7,0	7,0	11,1	15,9	13,3

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008, 2010 гг.

Следует отметить, что согласно правилу Энгеля бедными следует считать, как и при субъективной оценке, около 40% населения Вологодской области, потому что половину его потребительских расходов составляют расходы на питание (*рис. 2.5*). При этом их доля более высокая, чем в России, – 41% против 30,5%. В странах с развитой рыночной экономикой удельный вес расходов на питание не столь высок: в США он составляет 10%, Японии – 15%, Швеции – 16%⁵.

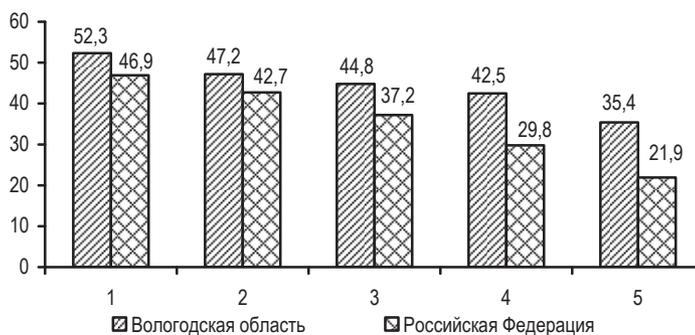


Рис. 2.5. **Доля расходов на питание в структуре потребительских расходов населения РФ и Вологодской области, 2009 г.**

Хотя распределение населения на основе самооценки (см. табл. 2.8) отличается высокой степенью субъективности, существует классификация⁶, которая с точки зрения Е.В. Балацкого⁷ является универсальной, пригодной даже для международных сравнений (*табл. 2.9*).

⁵ Сайт «Интересные и актуальные новости»: <http://www.empitry.com>

⁶ Классификация сформирована на основе ответов респондентов на вопрос: «Какая из оценок наиболее точно характеризует Ваши денежные доходы?» При этом респонденты, давшие ответ «Денег не хватает даже на продукты питания», были отнесены к категории «нищие», «Денег хватает только на продукты питания, но на одежду уже не хватает» – «бедные», «Денег хватает на продукты питания и одежду, но на такие предметы длительного пользования, как телевизор, холодильник и т.п., уже не хватает» – «малообеспеченные», «Денег хватает на продукты питания, одежду, предметы длительного пользования, но на такие дорогие предметы, как квартира, машина, дача и т.п., уже не хватает» – «обеспеченные», «Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать» – «богатые».

⁷ Балацкий Евгений Всеволодович – доктор экономических наук, заведующий сектором Института макроэкономических исследований при Министерстве экономики РФ.

Таблица 2.9. Структура населения Вологодской области по оценке собственных доходов в 2000 – 2010 гг. (в % от числа опрошенных)

Год	Группы населения по оценке собственных доходов				
	Нищие	Бедные	Малообеспеченные	Обеспеченные	Богатые
2000	15,9	46,4	31,2	4,1	1,4
2001	14,0	43,8	32,0	6,0	2,1
2002	12,8	40,7	35,1	6,1	3,1
2003	12,6	38,8	36,7	7,8	2,4
2004	9,6	35,9	41,7	6,9	2,3
2005	6,3	34,7	46,7	8,6	1,4
2006	4,3	34,4	47,9	9,4	1,6
2007	3,8	31,1	50,1	10,9	2,3
2008	3,4	13,6	62,7	17,5	2,1
2009	6,1	34,3	52,2	6,3	1,1
2010	5,1	30,3	51,6	11,1	1,7

Источник: данные социологических опросов ИСЭРТ РАН, 2000 – 2010 гг.

Структурно-динамический анализ данных таблицы позволяет понять, что в обществе происходят качественные сдвиги: в период с 2000 по 2008 г. значительно сокращается доля тех, кого можно отнести к нищим и бедным (с 62 до 17%), увеличивается доля обеспеченных и богатых людей (с 6 до 20%). Заметим, что особенно благоприятные изменения произошли в 2007 – 2008 гг. В этот период бедные перемещались в более благополучную группу малообеспеченных, нищие – в группу бедных. В то же время увеличивалась доля обеспеченных за счет перехода в эту группу части малообеспеченных, а также за счет колебаний доли богатых людей.

Однако финансово-экономический кризис 2008 г. серьезно изменил структуру общества. По оценкам, в 2009 г. она стала походить на структуру, наблюдавшуюся в 2005 г., когда к бедным и нищим относилось около 38% населения региона. Наибольшим образом изменилось наполнение группы бедных (с 14 до 34%), что произошло за счет перехода в эту группу части тех, кого можно было считать малообеспеченными. Доля обеспеченных и богатых в связи с кризисом уменьшилась с 20 до 7%. В 2010 г. ситуация начала выравниваться, но, по нашим оценкам, потребуются еще не менее двух лет для возвращения к структуре населения докризисного периода.

Уровень оценки собственного социально-экономического статуса повышается с ростом среднедушевого дохода (табл. 2.10). Наиболее сильно отличаются от других оценки жителей области, входящих в верхнюю группу по доходу: здесь существенно выше (даже чем в соседней, четвертой группе) доли обеспеченных и богатых и, напротив, существенно ниже доля бедных.

Таблица 2.10. Распределение ответов на вопрос: «Какая из нижеприведенных оценок наиболее точно характеризует денежные доходы Вашей семьи?», 2010 г., в %

Вариант ответа и соответствующая ему группа по доходу	Население в целом	Группы населения по доходу				
		1	2	3	4	5
1. Нищие («Денег не хватает даже на приобретение продуктов питания»)	5,1	14,8	5,6	2,6	2,2	0,0
2. Бедные («Денег хватает только на приобретение продуктов питания»)	30,3	49,8	39,6	27,7	24,4	12,5
3. Малообеспеченные («Денег достаточно для приобретения необходимых продуктов и одежды, однако более крупные покупки приходится откладывать»)	51,6	32,1	51,9	63,5	57,6	49,8
4. Обеспеченные («Покупка большинства товаров длительного пользования не вызывает у нас трудностей»)	11,1	2,6	2,6	5,2	14,4	32,5
5. Богатые («Денег вполне достаточно, чтобы ни в чем себе не отказывать»)	1,7	0,7	0,4	0,7	1,5	5,2

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г.

Ожидания в отношении изменения своего материального положения или материального положения своей семьи, как выяснилось, также прямо пропорциональны уровню дохода: чем выше доход, тем более оптимистично настроены люди (табл. 2.11).

Таблица 2.11. Распределение ответов на вопрос: «Рассчитываете ли Вы на улучшение своего материального положения в ближайшие 2-3 года?», 2008 – 2010 гг. (в % от числа опрошенных)

Вариант ответа	Население в целом		Группы населения по доходу, 2010 г.				
	2008 г.	2010 г.	1	2	3	4	5
1. Да	29,1	33,8	22,5	24,1	24,0	39,1	49,4
2. Нет, думаю, что оно не изменится	50,2	48,1	48,0	53,7	60,5	48,0	39,1
3. Нет, боюсь, что оно даже ухудшится	19,9	17,9	29,2	21,9	15,5	12,9	11,4

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008, 2010 гг.

Если ухудшения своего материального положения опасаются лишь 11% населения, относящегося к пятой группе, то среди первой группы – около трети ее численности. На улучшение ситуации надеются соответственно 49 и 23% представителей пятой и первой групп.

При резком ухудшении материального положения население (особенно представители четвертой и пятой доходных групп) готово больше работать и одновременно – сокращать расходы. В акциях протеста в таком случае готовы участвовать 10% населения (по данным социологического опроса в 2008 г. этот показатель составлял 7%, а в 2007 г. – 11%).

Социально-политическую стабильность гарантирует наличие в структуре общества представителей среднего класса, которые являются законодателями норм социально-экономического и культурного поведения. Высокая наполняемость среднего класса обеспечивает устойчивость конструкции общественного устройства, не допуская острых конфликтов между богатыми и бедными, тем самым смягчая экономико-политическую ситуацию. Отсутствие среднего класса говорит о неразвитости общества [94].

В России численность среднего класса колеблется, по разным оценкам, от 3% («идеальный средний класс») до 30, а то и 60% («перспективный средний класс») [9]. Для атрибуции среднего класса исследователи используют следующие критерии: самоидентификация, материальное состояние (доход, наличие собственности и сбережений), культурно-профессиональные качества (уровень образования, должностной статус, тип занятости, культурные ценности).

Рассматривая пять подходов к выявлению среднего класса и учитывая в каждом случае определенные критерии (табл. 2.12), мы обнаружили, что численность среднего класса в Вологодской области⁸ варьируется от 0 до 51%, что согласуется с общероссийскими данными.

Отсутствие единых критериев для определения среднего класса приводит к различиям в количественных и качественных характеристиках. Так, согласно первому подходу получается, что каждый второй житель региона относит себя к среднему классу. Это свойственно и для жителей России.

В целом субъективное самозачисление в средний класс, как правило, имеет высокие показатели, но, скорее всего, люди, идентифицирующие себя со средним классом, являются представителями средних потребительских слоев, а не целостным средним классом.

Расчеты, проведенные при использовании различных критериев, показывают, что численность среднего класса в Вологодской области не превышает 30% от общей численности населения. Установление более жестких критериев приводит к значительному сокращению данного показателя (до 3 или 1%). Соответственно различаются не только численный состав, но и социальные характеристики его представителей. Широкие критерии открывают доступ в средний класс массовым слоям населения, узкие критерии этот доступ ограничивают. «Идеальный» средний класс включает высокообразованных и хорошо

⁸ Оценка масштабов среднего класса в регионе проводилась на основании данных социологического опроса населения Вологодской области «Социально-экономическая дифференциация населения региона».

Таблица 2.12. Размер и социальные характеристики среднего класса в Вологодской области в соответствии с различными подходами, 2010 г. [46]

Подходы к оценке среднего класса и их критерии	Доля, в %	Социальная характеристика
I. Самоидентификация населения со средним классом	51	Как и население в целом, представлен в основном женщинами. Типичный представитель – 30 – 60 лет, имеющий среднее специальное образование. Высока доля рабочих (29%). Они проживают в крупных городах области. Фактический среднемесячный доход – около 10 тыс. рублей на одного человека, при этом каждый четвертый имеет сбережения (26%), по массиву в целом – 21%.
II. Критерии методики Л.А. Беляевой 1. Самоидентификация 2. Материальный достаток 3. Уровень образования (не ниже среднего специального)	30	Больше женщин, людей в возрастном интервале от 25 до 34 лет, проживающих в крупных городах области, имеющих среднее специальное или высшее образование (по 45%). Число руководителей в два раза больше, чем по массиву в целом. Они в два раза чаще ходят в кино и театр, клубы и рестораны, пользуются Интернетом, отдыхают за границей. Среднемесячный доход в расчете на одного члена семьи – 14 – 15 тыс. руб.
III. Критерии Бюро экономического анализа (БЭА) 1. Материально-имущественное положение 2. Образовательно-профессиональный статус 3. Самоидентификация человека со средним классом	3	В равной степени представлен мужчинами и женщинами, преимущественно 35-44 лет, состоящими в браке и не имеющими детей или же имеющими одного ребенка. Пятая часть из них, в отличие от массива в целом, живет в Вологде или Череповце. В три раза больше интеллигенции (27%) и инженерно-технических работников (21%), в 7 раз – предпринимателей (15%). Поездки за границу они осуществляют в 6 раз чаще, чем население в целом. Преобладающее большинство имеет доступ к Интернету (94%), иностранный автомобиль (62%). Доля людей, делающих накопления, в два раза больше (40%), чем в среднем по массиву. Среднемесячный доход – 17,3 руб.
IV. Критерии Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ 1. Среднедушевой доход свыше 6 прожиточных минимумов (33,4 тыс. руб. в I кв. 2010 г.) 2. Автомобиль 3. Банковские сбережения 4. Возможность регулярного отдыха за границей	1	Представлен в основном мужчинами (65%), 35 – 54 лет. Доля представителей среднего класса, проживающих в Череповце, в два раза выше, чем по массиву в целом. Велик удельный вес людей, не состоящих в браке (29%). В три раза меньше наемных работников (22%). Доля предпринимателей в 16 раз выше (35%), чем по массиву в целом. Они в три раза чаще являются пользователями сети Интернет (71%). В три и более раз чаще, нежели другие жители региона, посещают театры, концерты, выставки, рестораны, спортивные секции, отдыхают за границей.
V. Критерии Всероссийского центра уровня жизни 1. Высшее образование 2. Благоустроенное жилище двух видов (в городе и за городом) 3. Автомобиль 4. 50% от дохода направляется на сбережение 5. Здоровый образ жизни 6. Обеспечение детям высшего образования, лечения, стартового капитала для приобретения жилья	0	Население региона, имеющее высшее образование, а также собственность в виде земельного участка, помимо жилья и автомобиля, составляет 7,4%. Остальные критерии приводят к полному исключению людей из данного класса. Главной причиной выбытия из числа среднего класса является недостаточный уровень сбережений населения. Взаимоисключающими критериями оказываются характеристики, определяющие здоровый образ жизни (регулярные занятия спортом, сбалансированное питание, незлоупотребление алкоголем).

зарабатывающих людей. В Вологодской области такие люди составляют несущественную долю населения. Малый удельный вес среднего класса не только в регионе, но и в стране в целом означает нестабильность российского общества. Такое положение в стране объясняется её отставанием от научно-технического прогресса, поскольку формирование рыночного среднего класса возможно только в условиях технологического совершенствования экономических процессов.

Таким образом, говорить о сформировавшемся в России, и в частности в Вологодской области, среднем классе пока рано. Одной из задач Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации является увеличение среднего класса с 30% в 2010 г. до 52 – 55% населения к 2020 г. При этом значительная часть среднего класса должна состоять из людей, занятых созданием экономики знаний, технологий и обеспечением развития человека [3]. Доля среднего класса в Вологодской области, выделенного в соответствии с критериями Концепции, составляет 1%. Увеличить его численность к 2020 г. до половины численности населения – значит за 10 лет «вырастить» базовый слой общества начиная с зародышевого состояния, что представляется труднореализуемой задачей.

2.1.2. Межрегиональный аспект

Территориальные социально-экономические различия, сложившиеся в России в дореформенный период, во многом предопределили тот спектр регионального разнообразия, который наблюдается сегодня по многим жизненно важным показателям, в том числе и по доходам населения.

После глобальных преобразований и кризисных явлений страна приобрела иной облик региональной асимметрии и межрегиональной дифференциации. Далее процессы реформирования в субъектах происходили уже на фоне экономического роста в стране. Характерным для этого периода в регионах стал рост доходов населения – важнейшего показателя уровня жизни. Однако, учитывая региональные различия в состоянии экономики, можно сказать, что тенденция изменения этого показателя в каждом субъекте формировалась со своими отличительными особенностями [41].

Для характеристики вариации региональных значений среднедушевых доходов целесообразно использовать следующие показатели.

1. Размах вариации – ее наиболее простой абсолютный показатель. Он представляет собой разность между наибольшим и наименьшим значениями признака, то есть измеряет расстояние между крайними точками:

$$R = x_{\max} - x_{\min} \quad (2.1)$$

где x_{\max} и x_{\min} – наибольшее и наименьшее значения признака в совокупности.

2. Среднеквадратическое отклонение (σ):

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2 f_i}{\sum f_i}} \quad (2.2)$$

где: x_i – варианты значений признака;
 \bar{x} – среднее значение признака в совокупности;
 f_i – частота [45].

Помимо абсолютных показателей, к которым относятся размах вариации и среднеквадратическое отклонение, при исследовании вариации среднедушевых доходов населения целесообразно использовать также относительные показатели, позволяющие нивелировать инфляционную составляющую.

3. Коэффициент дифференциации V_D , измеряющий, во сколько раз максимальное значение дохода превышает минимальное.

$$V_D = \frac{x_{\max}}{x_{\min}} \quad (2.3)$$

4. Коэффициент осцилляции V_R , показывающий, во сколько раз размах вариации превышает среднее значение:

$$V_R = \frac{R}{\bar{x}} \quad (2.4)$$

5. Коэффициент вариации V_σ , измеряющий, во сколько раз среднеквадратическое отклонение превышает среднее по совокупности значение:

$$V_\sigma = \frac{\sigma}{\bar{x}} \quad (2.5)$$

Коэффициент вариации, принимающий значение до 33%, свидетельствует об однородности совокупности, свыше 33% – о ее неоднородности.

Эта часть исследования, касающаяся межрегионального аспекта неравенства, базировалась на официальной статистической информации по регионам Российской Федерации за 1990 – 2008 гг. Относительные

показатели вариации в этот период ежегодно уменьшаются, что говорит о сокращении разрыва между российскими регионами по уровню среднедушевых доходов населения (табл. 2.13).

Таблица 2.13. **Вариация среднедушевых денежных доходов населения в субъектах Российской Федерации, 1990 – 2008 гг.**

Показатель	Год									
	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. Среднее значение, руб.	0,217*	2281	3062	3947	5170	6410	8112	10196	12601	14939
2. Размах вариации, руб.	0,218*	7411	9373	11290	15425	19142	22553	26879	31484	28694
3. Среднеквадратическое отклонение, руб.	0,04*	2044	2725	3300	3705	4585	5346	6186	7273	5397
4. Коэффициент дифференциации, раз	2,7	13,6	11,3	10,6	12,0	11,9	10,4	10,2	8,9	6,2
5. Коэффициент осцилляции, раз	1,0	3,25	3,06	2,86	2,98	2,99	2,78	2,64	2,50	1,92
6. Коэффициент вариации, раз	0,18	0,90	0,89	0,84	0,72	0,72	0,66	0,61	0,58	0,36

* Тys. руб.
 Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. – М., 2003 – 2009.

Судя по величине коэффициента дифференциации, субъекты Российской Федерации становятся менее поляризованными по уровню среднедушевого денежного дохода: если в г. Москве он был выше, чем в Республике Ингушетия, почти в 14 раз, то к 2008 г. этот показатель уменьшился до 6 (на протяжении всего периода с 2000 по 2008 г. максимальный уровень дохода наблюдался в г. Москве, а минимальный – в Республике Ингушетия; в 1990 г. минимальный уровень дохода зафиксирован в Республике Дагестан). О том, что совокупность регионов страны становится более однородной по уровню показателей среднедушевых доходов, свидетельствует и динамика коэффициента вариации, снизившегося за 2000 – 2008 гг. с 90 до 36%. Однако в дореформенный период разница между максимальным и минимальным доходом в регионах составляла менее 3 раз и совокупность регионов страны можно было считать однородной по показателю среднедушевых денежных доходов.

Нам представляется более корректным проведение анализа межрегиональных различий в доходах населения с учетом их покупательной способности, для чего была проведена корректировка доходов посредством стоимости фиксированного набора товаров и услуг (табл. 2.14).

Таблица 2.14. Вариация среднедушевых денежных доходов населения в субъектах Российской Федерации, 2000 – 2008 гг.
(с учетом паритета покупательной способности)

Показатель	Год								
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
1. Среднее значение, руб.	2281	3062	3947	5170	6410	8112	10196	12601	14939
2. Размах вариации, руб.	5842	5771	6826	9484	12958	14188	17063	20324	17945
3. Среднеквадратическое отклонение, руб.	861	1029	1217	1647	2273	2593	3083	3763	3618
4. Коэффициент дифференциации, раз	12,1	7,6	6,5	7,4	7,6	6,4	6,3	5,4	3,9
5. Коэффициент осцилляции, раз	2,6	1,9	1,7	1,8	2,0	1,7	1,7	1,6	1,2
6. Коэффициент вариации, раз	0,38	0,34	0,31	0,32	0,35	0,32	0,30	0,30	0,24

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели: стат. сб. / Росстат. – М., 2003 – 2009.

С учетом покупательной способности уровень межрегиональных различий значительно ниже, но все же он существенен. Хотя следует отметить ранее обнаруженную тенденцию сокращения разрыва между регионами по уровню доходов населения: если в 2000 г. крайние показатели различались в 12 раз, то к 2008 г. их соотношение сократилось до 4 (это также Республика Ингушетия и г. Москва). Следовательно, можно сделать окончательный вывод о том, что в период 2000 – 2008 гг. происходил процесс ослабления региональных различий в уровне доходов населения, но субъекты Российской Федерации еще достаточно поляризованы в этом отношении.

Лидером в рейтинге субъектов Российской Федерации по уровню среднедушевых доходов населения (табл. 2.15) на протяжении всего рассматриваемого периода является город Москва: доходы ее жителей превышают среднероссийский уровень в 2,2 или в 1,6 раза (соответственно без учета и с учетом паритета покупательной способности). Кроме Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга в первую десятку регионов с наиболее высоким уровнем дохода вошли представители четырех федеральных округов, преимущественно азиатской части Российской Федерации: Уральского (Тюменская и Свердловская области), Приволжского (республики Татарстан и Башкортостан), Дальневосточного (Сахалинская область и Чукотский автономный округ) и Сибирского (Новосибирская область). Это в основном прибрежные регионы или регионы с развитой добывающей промышленностью.

**Таблица 2.15. Рейтинг субъектов Российской Федерации
по уровню среднедушевых доходов населения, 2000 – 2008 гг.
(с учетом паритета покупательной способности)**

Субъект РФ	2000 г.		2008 г.		Темп роста доходов в 2008 г. к 2000 г., раз*
	В % к РФ	Ранг	В % к РФ	Ранг	
г. Москва	279,2	1	162,2	1	3,8
Тюменская область	170,3	2	147,4	2	5,7
Московская область	79,5	30	123,9	3	10,2
Свердловская область	88,3	20	116,1	4	8,6
Республика Татарстан	93,4	15	114,6	5	8,0
Новосибирская область	71,8	43	114,6	6	10,4
Республика Башкортостан	80,7	28	112,7	7	9,1
Сахалинская область	77,5	35	111,2	8	9,4
г. Санкт-Петербург	102,5	10	108,6	9	6,9
Чукотский автономный округ	67,6	51	107,3	10	10,4
Республика Коми	135,2	3	107,2	11	5,2
Томская область	97,1	12	106,4	12	7,2
Челябинская область	83,9	24	104,9	13	8,2
Пермский край	107,1	7	104,6	14	6,4
Белгородская область	78,5	32	100,0	15	8,3
Иркутская область	91,5	17	99,6	16	7,1
Самарская область	106,3	8	98,9	17	6,1
Мурманская область	126,2	4	97,6	18	5,1
Магаданская область	94,8	13	94,2	19	6,5
Ярославская область	82,8	26	92,7	20	7,3
Республика Саха	117,3	5	92,0	21	5,1
Липецкая область	87,9	21	91,2	22	6,8
Архангельская область	93,3	16	91,2	23	6,4
Нижегородская область	81,0	27	89,8	24	7,3
Кемеровская область	103,2	9	88,8	25	5,6
Читинская область	56,5	68	87,7	26	10,2
Калужская область	60,7	63	87,1	27	9,4
Тульская область	67,3	52	86,8	28	8,4
Республика Дагестан	41,3	78	86,8	29	13,8
Омская область	75,7	37	86,4	30	7,5
Смоленская область	80,1	29	85,8	31	7,0
Тамбовская область	77,8	34	85,5	32	7,2
Ростовская область	85,6	22	84,9	33	6,5
Краснодарский край	78,2	33	84,7	34	7,1
Курганская область	63,8	58	84,5	35	8,7
Астраханская область	83,3	25	84,5	36	6,6
Курская область	75,3	38	83,4	37	7,3
Новгородская область	84,9	23	81,7	38	6,3
Республика Карелия	93,5	14	81,7	39	5,7
Республика Северная Осетия	70,9	45	81,7	40	7,5
Оренбургская область	66,6	54	81,6	41	8,0

Амурская область	77,0	36	81,5	42	6,9
Вологодская область	89,8	19	80,5	43	5,9
Ленинградская область	59,1	65	80,3	44	8,9
Орловская область	71,7	44	80,3	45	7,3
Пензенская область	62,1	61	79,9	46	8,4
Волгоградская область	73,2	42	79,7	47	7,1
Красноярский край	109,5	6	79,3	48	4,7
Калининградская область	79,5	31	79,3	49	6,5
Рязанская область	60,8	62	78,9	50	8,5
Брянская область	66,7	53	78,8	51	7,7
Республика Хакасия	74,8	39	78,0	52	6,8
Удмуртская Республика	68,8	48	77,6	53	7,4
Ульяновская область	69,6	47	76,3	54	7,2
Республика Бурятия	70,7	46	76,1	55	7,0
Тверская область	58,2	67	76,0	56	8,6
Кировская область	65,9	55	75,7	57	7,5
Алтайский край	59,7	64	75,6	58	8,3
Приморский край	62,3	60	75,1	59	7,9
Псковская область	65,5	56	75,1	60	7,5
Костромская область	73,7	41	73,7	61	6,5
Воронежская область	74,6	40	72,7	62	6,4
Камчатская область	98,2	11	72,7	63	4,8
Саратовская область	68,4	49	72,6	64	6,9
Республика Алтай	51,0	73	70,6	65	9,1
Хабаровский край	90,3	18	69,6	66	5,0
Кабардино-Балкар. Республика	52,6	71	69,3	67	8,6
Карачаево-Черкес. Республика	50,3	75	68,8	68	9,0
Республика Мордовия	56,5	69	68,7	69	8,0
Чувашская Республика	56,0	70	68,7	70	8,0
Ставропольский край	68,2	50	68,1	71	6,5
Владимирская область	63,6	59	66,6	72	6,9
Еврейская автономная область	58,2	66	64,6	73	7,3
Республика Марий Эл	52,6	72	64,5	74	8,0
Ивановская область	50,5	74	61,5	75	8,0
Республика Адыгея	64,7	57	58,4	76	5,9
Республика Тыва	45,8	77	56,7	77	8,1
Республика Калмыкия	49,7	76	43,6	78	5,7
Республика Ингушетия	23,1	79	42,1	79	11,9

* Сравнение проведено в текущей оценке.

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

Заметим, что в первую десятку регионов с наиболее высокими доходами не вошел ни один регион из Южного федерального округа. В то же время последние десять позиций рейтинга в 2008 г. занимали именно его представители – республики Адыгея, Калмыкия, Ингушетия.

Кроме этих южных регионов в последнюю десятку входят территории Приволжского федерального округа (республики Марий Эл, Мордовия,

Чувашская Республика), Сибирского (Республика Тыва), Центрального (Владимирская и Ивановская области). Доходы населения этих регионов составляют 40 – 70% от среднероссийского уровня.

Рисунок 2.6 наглядно отражает дифференциацию среднедушевых доходов населения Российской Федерации в 2008 г.: лишь 14 регионов из 79 имеют доход выше среднероссийского, что составляет 18% от общего количества.

Следует отметить не только сильную дифференциацию регионов по уровню доходов, но и сокращение разрыва между регионами в период с 2000 по 2008 г.

Так, доходы москвичей (г. Москва, напомним, занимает лидирующее положение в рейтинге регионов по уровню доходов населения) в 2000 г. превышали общероссийский уровень в 2,8 раза, а в 2008 г. – в 1,6 раза. В то же время уровень доходов населения в регионе-аутсайдере – Республике Ингушетия – увеличился с 23 до 42% от среднего показателя по Российской Федерации.

Сокращение неравенства происходит из-за неравномерного изменения уровня доходов в субъектах Федерации за исследуемый период (*табл. 2.16*). Кроме прочих, среди регионов с наименьшими темпами роста доходов населения – г. Москва (лишь в 3,8 раза), что явилось главной причиной снижения показателей вариации – коэффициентов дифференциации и осцилляции. Однако следует отметить, что, хотя Москва и занимала последнее место среди субъектов Российской Федерации по темпам роста доходов в 2000 – 2008 гг., за ней сохраняется лидерство по уровню доходов населения.

Интенсивность изменения уровня доходов населения повлияла на перемещение субъектов в рейтинге. Наибольшее «падение» характерно для регионов с самыми низкими (после Москвы) коэффициентами роста доходов – Камчатской области (с 11 строчки в рейтинге в 2000 г. на 63-ю в 2008 г.), Хабаровского края (с 18 на 66) и Красноярского края (с 4 на 48).

Напротив, регионы, которые улучшили свои позиции в рейтинге, отличаются наиболее высокими коэффициентами роста среднедушевых доходов населения: Республика Дагестан переместилась с 78 места в 2000 г. на 29-е в 2008 г. (в 2007 г. она находилась на 46 месте); Читинская область – с 68 на 26; Чукотский автономный округ – с 51 на 10; Новосибирская область – с 43 на 6 место.

За обозначенными процессами стоят изменения в распределении населения по уровню среднедушевых денежных доходов. Распределение по показателю соотношения среднедушевых доходов населения

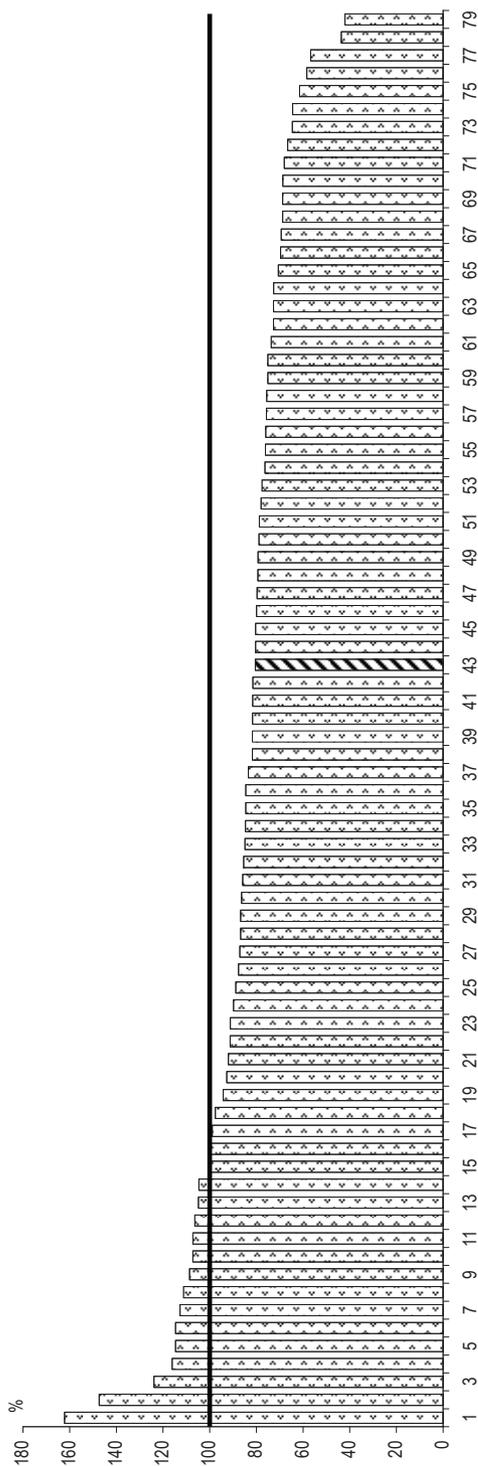


Рис. 2.6. Рейтинг субъектов Российской Федерации по уровню среднедушевых доходов населения, скорректированных по покупательной способности (Российская Федерация = 100%), 2008 г.

1 – г. Москва, 2 – Тюменская область, 3 – Московская область, 4 – Свердловская область, 5 – Республика Татарстан, 6 – Новосибирская область, 7 – Республика Башкортостан, 8 – Сахалинская область, 9 – г. Санкт-Петербург, 10 – Чукотский автономный округ, 11 – Республика Коми, 12 – Томская область, 13 – Челябинская область, 14 – Пермский край, 15 – Белгородская область, 16 – Иркутская область, 17 – Самарская область, 18 – Мурманская область, 19 – Магаданская область, 20 – Ярославская область, 21 – Республика Саха, 22 – Липецкая область, 23 – Архангельская область, 24 – Нижегородская область, 25 – Кемеровская область, 26 – Читинская область, 27 – Калужская область, 28 – Тульская область, 29 – Республика Дагестан, 30 – Омская область, 31 – Смоленская область, 32 – Тамбовская область, 33 – Ростовская область, 34 – Краснодарский край, 35 – Курганская область, 36 – Астраханская область, 37 – Курская область, 38 – Новгородская область, 39 – Республика Карелия, 40 – Республика Северная Осетия – Алания, 41 – Оренбургская область, 42 – Амурская область, 43 – Вологодская область, 44 – Ленинградская область, 45 – Орловская область, 46 – Пензенская область, 47 – Волгоградская область, 48 – Красноярский край, 49 – Калининградская область, 50 – Рязанская область, 51 – Брянская область, 52 – Республика Хакасия, 53 – Удмуртская Республика, 54 – Ульяновская область, 55 – Республика Бурятия, 56 – Тверская область, 57 – Кировская область, 58 – Алтайский край, 59 – Приморский край, 60 – Псковская область, 61 – Костромская область, 62 – Воронежская область, 63 – Камчатская область, 64 – Саратовская область, 65 – Республика Алтай, 66 – Хабаровский край, 67 – Кабардино-Балкарская Республика, 68 – Карачаево-Черкесская Республика, 69 – Республика Мордовия, 70 – Чувашская Республика, 71 – Ставропольский край, 72 – Владимирская область, 73 – Еврейская автономная область, 74 – Республика Марий Эл, 75 – Ивановская область, 76 – Республика Адыгея, 77 – Республика Тыва, 78 – Республика Калмыкия, 79 – Республика Ингушетия.

Таблица 2.16. **Регионы-лидеры и регионы-аутсайдеры по коэффициенту роста (Кр, раз) доходов населения, 2000 – 2008 гг.**
(с учетом паритета покупательной способности)

Ранг	Субъект РФ	Кр*	Ранг	Субъект РФ	Кр*
1	Республика Дагестан	13,8	70	Республика Карелия	5,7
2	Республика Ингушетия	11,9	71	Тюменская область	5,7
3	Новосибирская область	10,4	72	Кемеровская область	5,6
4	Чукотский автономный округ	10,4	73	Республика Коми	5,2
5	Московская область	10,2	74	Республика Саха	5,1
6	Читинская область	10,2	75	Мурманская область	5,1
7	Калужская область	9,4	76	Хабаровский край	5,0
8	Сахалинская область	9,4	77	Камчатская область	4,8
9	Республика Башкортостан	9,1	78	Красноярский край	4,7
10	Республика Алтай	9,1	79	г. Москва	3,8

* Сравнение проведено в текущей оценке.
Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

различных регионов и среднероссийского уровня доходов (рис. 2.7) в период с 2000 по 2007 г. носило асимметричный правосторонний характер. Это соответствовало утверждению французского экономиста Р. Жибра, который еще в 30-е гг. XX в. доказал, что распределение семей и их членов по доходу имеет правостороннюю асимметрию. Рассчитанный для периода относительный показатель асимметрии A_s свидетельствует о незначительной правосторонней асимметрии, которая в динамике уменьшается (по данным 2000 г. A_s составлял 0,18, а в 2007 г. – 0,16).

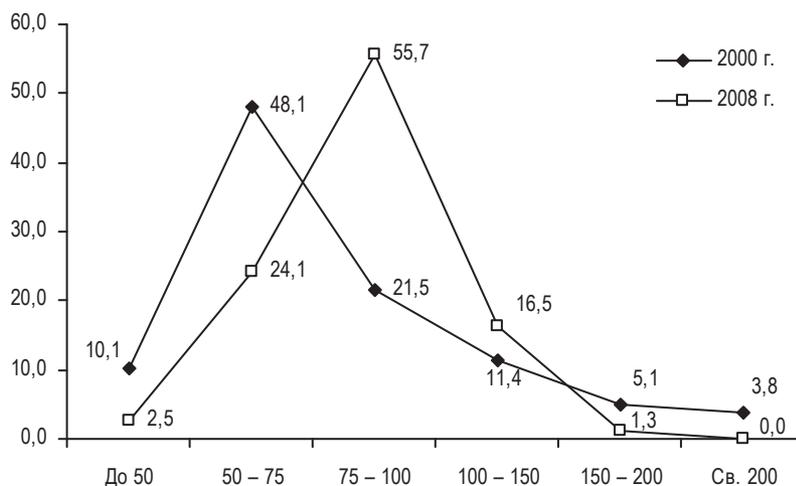


Рис. 2.7. **Распределение регионов Российской Федерации по уровню среднедушевых денежных доходов, 2000, 2008 гг.**
(РФ=100; с учетом паритета покупательной способности), в %

В 2008 г. произошли значительные изменения в распределении регионов РФ по отношению размера доходов населения к среднероссийскому показателю. Распределение 2008 г. можно характеризовать как близкое к нормальному, население в основной массе регионов (56%) имело доход, оценивавшийся в 75 – 100% среднероссийского уровня. В период 2000 – 2007 гг. наиболее распространенным соотношением было 50 – 75%. Следовательно, регионы России становятся менее поляризованными по показателю среднедушевых доходов населения, причем наиболее существенное изменение ситуации произошло в 2008 г.

Вариация среднедушевых денежных доходов в среднем по федеральным округам менее значительна, чем среди субъектов Федерации, и носит приемлемый характер – коэффициент вариации ниже 33% говорит об однородности исследуемой совокупности (табл. 2.17).

Таблица 2.17. Вариация среднедушевых денежных доходов населения в федеральных округах Российской Федерации, 2000 – 2008 гг.
(с учетом паритета покупательной способности)

Показатели	2000 г.	2007 г.	2008 г.
1. Среднее значение, руб.	2281	12601	14939
2. Размах вариации, руб.	1637	6358	6392
3. Среднеквадратическое отклонение, руб.	525	2284	2406
4. Коэффициент дифференциации, раз	2,03	1,67	1,54
5. Коэффициент осцилляции, раз	0,71	0,50	0,43
6. Коэффициент вариации, раз	0,23	0,18	0,16

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

Более того, с течением времени федеральные округа по показателю среднедушевых доходов населения становятся более однородными (все относительные показатели вариации в динамике уменьшаются), что происходит за счет более быстрого роста доходов в округе-аутсайдере (Южный федеральный округ – 7,5 раза за исследуемый период) по сравнению с одним из лидирующих по данному показателю (с учетом ППС) округов – Центральным (5,5 раза).

Регионы Российской Федерации, образующие Северо-Западный федеральный округ, различаются по уровню доходов населения примерно в такой же степени, как различаются по этому показателю федеральные округа. То есть вариация указанных регионов не столь значительна (лишь 14%), как среднероссийская (табл. 2.18).

Таблица 2.18. **Вариация среднедушевых денежных доходов населения в Северо-Западном федеральном округе, 2000 – 2008 гг.**
(с учетом паритета покупательной способности)

Показатель	2000 г.	2007 г.	2008 г.
1. Среднее значение, руб.	2269	13282	15052
2. Размах вариации, руб.	1816	7321	5365
3. Среднеквадратическое отклонение, руб.	543	2622	2072
4. Коэффициент дифференциации, раз	2,29	1,78	1,45
5. Коэффициент осцилляции, раз	0,80	0,55	0,36
6. Коэффициент вариации, раз	0,24	0,20	0,14

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

Причем на уровне Северо-Западного федерального округа также проявляется ранее обнаруженная тенденция сокращения дифференциации регионов по уровню среднедушевого дохода. На протяжении нескольких последних лет отстающим по уровню доходов населения регионом является Псковская область, а лидирующим – г. Санкт-Петербург.

2.1.3. Поселенческий (внутрирегиональный) аспект

Как уже было сказано выше, расселенческий фактор, являющийся одной из причин социально-экономической дифференциации населения, проявляется на различных уровнях – межстрановом, межрегиональном, региональном. Различия в доходах и возможностях населения внутри одного региона, сельских и городских территорий, получили название поселенческой дифференциации [18, 68, 99].

С помощью социологических опросов, проводившихся ИСЭРТ РАН в 2007–2010 гг.⁹, был выполнен анализ различий в уровне жизни городского и сельского населения. Для изучения поселенческой дифференциации населения Вологодской области применялась классификация территориальных поселений, подразделяющая их на три группы: 1) крупные города – Череповец и Вологда (в них, по данным Вологдастата, на 1 января 2010 г. проживало 50% населения области); 2) районные центры области, кроме Вологды и Череповца, – 22 % населения (причем в эту группу вошли как сельские, так и городские населенные пункты) – 22% населения; 3) сельские поселения – 28%. Исследование дифференциации базировалось не только на субъективных оценках респондентов, но и на результатах обследования ФСГС домашних хозяйств населения Вологодской области, что позволило всесторонне рассмотреть поставленную проблему.

⁹ В период 2007 – 2010 гг. ИСЭРТ РАН проведено три социологических опроса населения «Социально-экономическая дифференциация населения региона»: в 2007, 2008 и 2010 гг.

Уровень жизни населения определяется, с одной стороны, составом и величиной потребностей в различных жизненных благах (продукты питания, одежда, жилище, транспорт, различные коммунальные и бытовые услуги, образование и т.д.), с другой – возможностью их удовлетворения, исходя из предложения на рынке товаров и услуг и из реальных доходов людей, их заработной платы. Для анализа и оценки уровня жизни населения региона нами использовались такие важнейшие показатели, как величина и изменение денежных доходов, структура расходов, обеспеченность жильем, потребление продуктов и услуг, уровень сбережений, особенности проведения свободного времени и т.п.

Основными категориями, определяющими состояние всех других индикаторов уровня жизни населения, являются доходы и расходы населения. Уровень денежных доходов городских жителей более высокий, чем сельских (рис. 2.8). Однако, в силу того что уровень доходов на селе увеличивается более быстрыми темпами (за период с 2000 по 2009 г. среднедушевые денежные доходы сельского населения в сопоставимой оценке увеличились в 2,9 раза, в то время как доходы городского – в 2,2 раза), соотношение уровней доходов на селе и в городе изменяется. Так, в 2000 г. денежные доходы сельских жителей составляли лишь 53% от дохода горожан, а к 2008 г. этот показатель увеличился до 69%.

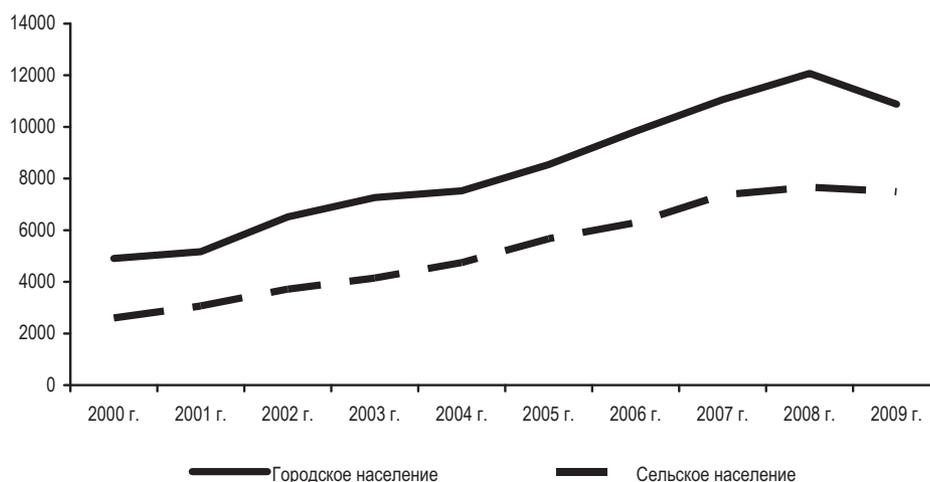


Рис. 2.8. Динамика денежных доходов городских и сельских жителей в 2000 – 2009 гг. (рублей, в ценах 2008 г.)

Увеличение уровня доходов повлекло за собой изменение структуры валового дохода населения региона (табл. 2.19). Для всех домохозяйств в период 2000 – 2009 гг. характерна тенденция уменьшения доли натурального дохода в общей сумме валового дохода: для городских – с 9 до 4%, сельских – с 24 до 12%.

Таблица 2.19. Структура валового дохода домашних хозяйств в зависимости от места проживания, 2000 – 2009 гг.
(на члена домохозяйства, в %)

Год	Городская местность		Сельская местность	
	Денежный доход	Натуральный доход*	Денежный доход	Натуральный доход*
2000	90,7	9,3	76,1	23,9
2001	91,2	8,8	75,4	24,6
2002	93,1	6,9	78,2	21,8
2003	93,7	6,3	80,0	20,0
2004	93,1	6,9	83,5	16,5
2005	95,1	4,9	85,8	14,2
2006	95,5	4,5	86,2	13,8
2007	95,3	4,7	87,7	12,3
2008	95,9	4,1	87,6	12,4
2009	95,9	4,1	87,6	12,4

* Стоимость натуральных поступлений продуктов питания и непродовольственных товаров, стоимость предоставленных работодателем в натуральном выражении льгот.
Источник: Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень / Вологдастат. – Вологда, 2002 – 2010.

Уменьшение доли натурального дохода в структуре валового дохода населения обусловлено увеличением уровня денежного дохода. С одной стороны, увеличение уровня дохода само по себе увеличило долю денежной части в валовом доходе. С другой стороны, с увеличением уровня дохода повысилась доступность для населения продуктов питания, которые раньше выращивались в личных подсобных хозяйствах населения, что повлекло за собой снижение в них объемов производства (табл. 2.20).

Таблица 2.20. Производство основных видов сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения Вологодской области в 2000 – 2009 гг., тыс. тонн

Виды продукции	Год										2009 г. к 2000 г., в %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Картофель	435	399	339	280	170	207	195	175	201	184	42,3
Овощи	118	110	101	91	73	66	49	47	49	46	39,0
Фрукты и ягоды	12	7	10	11	11	12	7	7	6	5	41,7
Мясо	17	18	19	17	14	12	10	10	9	8	47,1
Молоко	152	150	134	120	99	82	69	59	48	41	27,0
Яйца, млн. шт.	58	56	48	34	29	26	21	16	14	13	22,4
Мед, тонн	313	315	285	206	224	293	370	378	373	393	125,6

Источник: Сельское хозяйство Вологодской области: стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2001 – 2010.

Так, в период с 2000 по 2009 г. сократилось производство всех основных видов сельскохозяйственной продукции, кроме меда (увеличение на четверть). Наибольшее сокращение коснулось производства куриных яиц и молока (соответственно 22 и 27% от уровня показателя в 2000 г.), что объясняется меньшим уровнем рентабельности животноводческой продукции. Производство мяса сократилось вдвое, объем выращенных населением картофеля, овощей, плодов и ягод в 2009 г. составлял примерно 40% от соответствующих объемов в 2000 г.

Снижение объемов сельскохозяйственной продукции отразилось и на ее структуре по категориям хозяйств: если в 2000 г. населением производилось 45% сельхозпродукции, то к 2009 г. этот показатель уменьшился до 24%. Анализ изменения в этот период количества хозяйств населения по их видам позволяет утверждать, что снижение производства сельскохозяйственной продукции произошло в основном за счет городского населения: число семей, имеющих участки в коллективных огородах (а это преимущественно городские семьи), сократилось в два раза.

Таким образом, денежные доходы городского и сельского населения значительно отличаются по уровню, но в 2000 – 2008 гг. произошло существенное их сближение; рост денежных доходов в этот период частично освободил население от необходимости ведения сельскохозяйственного производства, причем в большей степени это касается городских жителей.

Поселенческое неравенство среднедушевых доходов ощущается и по результатам социологических опросов ИСЭРТ РАН: доходы сельских жителей, по данным за 2008 г., составляют немногим более половины от доходов жителей Вологды и Череповца (табл. 2.21). В динамике наблюдается, так же как и по статистическим данным, сближение уровней дохода сельских и городских жителей благодаря более быстрым темпам роста доходов на селе.

Таблица 2.21. Уровень среднедушевого денежного дохода населения по типам территориальных поселений, 2007 – 2010 гг.

Тип поселения	Среднедушевой денежный доход, руб.			2010 г. к 2007 г., %	Сравнение доходов, %		
	2007 г.	2008 г.	2010 г.		2007 г.	2008 г.	2010 г.
1. Крупные города	7221	9604	10569	146,4	100,0	100,0	100,0
2. Районные центры	5432	7105	8058	148,3	75,2	74,0	76,2
3. Село	3426	4700	5921	172,8	47,4	48,9	56,0

Источник: Социологические опросы ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2007 – 2010 гг.

Различия между поселениями выявляются и при анализе оценок собственных доходов: чем крупнее поселение, тем выше оценивают его жители свой социально-экономический статус (табл. 2.22).

Таблица 2.22. **Собственная оценка социально-экономического статуса населением различных территориальных поселений, 2007 – 2010 гг., в %**

Группы населения	Крупные города			Районные центры			Село		
	2007 г.	2008 г.	2010 г.	2007 г.	2008 г.	2010 г.	2007 г.	2008 г.	2010 г.
1. Богатые	5,0	3,3	1,4	2,3	3,5	2,8	2,4	1,8	1,2
2. Обеспеченные	17,3	17,2	16,7	5,4	12,4	6,9	8,0	6,1	4,3
3. Малообеспеченные	53,5	59,0	52,3	51,4	65,7	52,4	42,4	66,2	48,9
4. Бедные	17,4	18,8	25,6	30,9	14,7	32,4	41,2	21,9	38,2
5. Нищие	4,1	1,1	3,9	8,8	3,1	5,3	3,2	3,2	7,3

Источник: Социологические опросы ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2007 – 2010 гг.

Выявляется важная закономерность: чем больше численность населения территориального образования, тем меньше в нем уровень нищеты и бедности. Отсюда доля бедных и нищих на селе достигает 46%. То есть наличие больших скоплений людей способствует росту общей выживаемости населения и отрицает крайние формы бедности. Однако следует отметить, что за два «кризисных» года доля бедных, по данным социологического опроса 2010 г., существенно увеличилась и в крупных городах, составив почти треть населения Вологды и Череповца.

В то же время проявляется и другая закономерность: чем больше численность населения территориального поселения, тем весомее доля богатых и обеспеченных граждан (18% – в крупных городах, 10% – в районных центрах и 5% – в сельских поселениях). Эти же тенденции были выявлены и в общероссийских исследованиях.

Оценка населением собственных доходов обнаруживает общий низкий уровень жизни в регионе: в каждом виде поселений около половины населения составляют малообеспеченные – люди, доходов которых достаточно лишь для приобретения продуктов питания и одежды.

Уровень дохода тесно связан с таким фактором, как структура источников его формирования. Наиболее значимым источником денежного дохода во всех типах поселений является заработная плата по основному месту работы. Кроме того, чем меньше территориальное поселение, тем значимее роль заработной платы в формировании дохода населения (табл. 2.23).

Таблица 2.23. **Распределение населения различных территориальных поселений Вологодской области по источникам дохода, 2010 г., в %**

Источники дохода	Крупные города	Районные центры	Село
1. Заработная плата по основному месту работы	41,8	44,7	55,6
2. Доходы от вторичной занятости	10,4	8,5	3,9
3. Пенсия	16,4	18,2	21,1
4. Стипендия	2,4	3,8	2,5
5. Пособия	4,9	6,5	7,1
6. Доходы от ценных бумаг, проценты по вкладам, доходы от собственности	3,5	2,7	1,2
7. Доходы от индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельности	1,7	2,7	0,7
8. Случайные и прочие заработки	7,4	5,1	3,2
9. Помощь родственников	11,4	7,8	4,8
Источник: Социологический опрос ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г.			

Та же тенденция характерна и для другого вида дохода – пенсий. Объяснить такую ситуацию можно, во-первых, возрастной структурой населения (в крупных городах население более молодое, поэтому для структуры доходов городских жителей характерны наибольшая доля стипендий и наименьшая – пенсий), во-вторых – большими возможностями городского населения для получения дополнительных заработков (вторичная занятость, случайные заработки, доходы от собственности, доходы от ценных бумаг и прочие доходы).

Свои особенности имеет распределение жителей различных территориальных поселений по видам деятельности. Чем больше размер населенного пункта, тем значительно больше доля занятых в промышленности, транспорте и связи и меньше доля занятых в сельском хозяйстве. При этом по итогам 2009 г. заработная плата работников в обрабатывающих производствах превышала среднеобластной уровень на 26%, в сфере транспорта и связи – на 15%, а зарплата занятых в сельском хозяйстве составляла лишь 70% показателя по области.

Дифференциация доходов населения различных типов поселений определяет его различие по другим показателям уровня жизни: структуре и характеру расходов, уровню сбережений и потребления продуктов и услуг, качеству питания, жилищной и имущественной обеспеченности, способам проведения свободного времени и т.д. Различия в структуре потребительских расходов городского и сельского населения заключаются в большей доле расходов последних на приобретение продуктов питания (48% в структуре потребительских расходов сельского населения против 36% у горожан в 2009 г.) и сравнительно

меньшей доле расходов на оплату услуг (18 против 26% соответственно). Однако сравнительно большая доля расходов сельского населения на покупку продуктов не обеспечивает лучшее качество питания жителей села (табл. 2.24).

Таблица 2.24. **Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас материальная возможность покупать продукты питания в необходимом количестве?», 2008 – 2010 гг., в %**

Вариант ответа	Крупные города		Районные центры		Село	
	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.
1. Можем позволить себе приобретение любых продуктов	9	9	9	6	5	2
2. Можем позволить себе покупку большинства продуктов, кроме самых дорогостоящих	36	34	28	22	25	19
3. Как правило, приобретаем только самые необходимые продукты	51	51	58	64	65	72
4. Испытываем трудности даже при покупке самых необходимых продуктов	5	6	6	9	4	7
Источник: Социологический опрос ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 – 2010 г.						

Чем меньше поселение, тем большая доля жителей обходится покупкой только самых необходимых продуктов питания. И напротив, среди населения Вологды и Череповца чаще встречаются такие люди, которые могут позволить себе приобретение любых (или почти любых) продуктов. Но в целом следует констатировать ограниченность возможностей населения области в приобретении продуктов питания.

Иное представление о потреблении продуктов питания формируется на основе данных выборочных обследований домашних хозяйств (табл. 2.25).

Заметим, что в основном в динамике с 2000 по 2009 г. объемы потребления продуктов и сельскими, и городскими жителями увеличиваются. По нашему мнению, это объясняется увеличением в данный период доходов населения, что в первую очередь отразилось на качестве питания, как на одной из первоначальных потребностей человека.

По информации Вологдастата, сельские жители потребляют значительно большие объемы продуктов, нежели городские, причем это касается не только относительно дешевых продуктов или выращиваемой в подсобном хозяйстве продукции. Сельские жители отстают от горожан лишь по потреблению фруктов (на 20%), молока и молочных продуктов (на 19%), мяса и мясопродуктов (на 10%).

Таблица 2.25. Потребление основных продуктов питания в домашних хозяйствах Вологодской области, 2000 – 2009 гг.

Продукты питания	Город			Село			Село/ город**, %
	2000 г.	2009 г.	Тр*, %	2000 г.	2009 г.	Тр*, %	
1. Хлебные продукты	103	97	94,2	142	140	98,6	144,3
2. Картофель	117	69	59,0	143	128	89,5	185,5
3. Овощи и бахчевые	86	97	112,8	94	117	124,5	120,6
4. Фрукты и ягоды	31	69	222,6	14	55	392,9	79,7
5. Мясо и мясопродукты	57	74	129,8	34	66	194,1	89,2
6. Молоко и молочные продукты	225	293	130,2	189	238	125,9	81,2
7. Яйца, штук	229	235	102,6	202	273	135,1	116,2
8. Рыба и рыбопродукты	14	20	142,9	15	27	180,0	135,0
9. Сахар и кондитерские изделия	32	37	115,6	39	45	115,4	121,6
10. Масло растительное и другие жиры	12	12	100,0	11	15	136,4	125,0

* Темп роста показателей потребления в 2009 г. по сравнению с 2000 г.

** Потребление основных продуктов питания сельских жителей по сравнению с городскими, 2009 г.

Источник: Статистический ежегодник Вологодской области: стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2001 – 2010.

Таблица 2.26. Доля населения Вологодской области, не употребляющего те или иные продукты питания по причине их высокой стоимости, 2010 г., в %

Продукты питания	Крупные города	Районные центры	Село
1. Рыбные изделия	3,7	4,7	16,5
2. Сыр	3,1	7,8	14,6
3. Колбаса	2,8	3,3	8,1
4. Соки	5,7	4,3	7,6
5. Винно-водочные изделия	1,2	1,0	7,6
6. Фрукты	0,8	4,1	7,0
7. Масло животное	1,9	4,7	6,7
8. Мясо	5,0	7,8	6,7
9. Кондитерские изделия	1,6	3,1	6,4
10. Табачные изделия	0,5	0,6	6,2
11. Яйцо	0	2,4	3,6

Источник: Социологический опрос ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г.

Уровень потребления основных продуктов питания изучался нами и в рамках социологических опросов. Наиболее сильно ограничен высокой стоимостью уровень потребления рыбных и мясных изделий, сыров и соков. Можно отметить также, что для сельских жителей стоимостный фактор является гораздо более значимым, чем для городских (табл. 2.26).

Наиболее доступными для населения являются продукты, недорогие по стоимости (крупы, макаронные и хлебобулочные изделия, молоко и растительное масло) или выращенные на личных участках (картофель и овощи).

Особое значение в наборе социальных факторов, определяющих уровень жизни человека, имеет жилище. Различия в обеспеченности городского и сельского населения жильем объясняются не только дифференциацией населения, но и образом жизни в городе и селе: более половины сельского населения и около четверти населения районных центров области проживают в индивидуальных домах, в то время как 95 из каждых 100 жителей Вологды и Череповца – в отдельных квартирах. Вероятно то, что именно образ жизни повлиял на наличие в собственности у населения дополнительной недвижимости: чаще дополнительную недвижимость (дома в пригородах или деревнях, садовые домики и т.п.) имеет городское население.

Чем больше размер поселения, тем выше степень обустройства жилья (холодная и горячая вода, газ, отопление, канализация, стационарные телефоны и другие блага). Средний показатель благоустроенности жилья в сельской местности в 2010 г. составил 34%, в городах – 93% (табл. 2.27). Причем следует отметить повышение степени благоустроенности жилья на селе в 2010 г. по сравнению с 2007 г., произошедшее за счет увеличения доступности газа и водопровода, что, соответственно, привело к росту доли населения, имеющего в своем жилище горячую воду, ванну или душ.

Одним из видов недвижимого имущества являются земельные участки, которыми владеет примерно 60% населения. Среди городского

Таблица 2.27. **Степень благоустроенности жилья населения Вологодской области, 2010 г., в %**

Вид благоустройства жилья	Крупные города	Районные центры	Село
1. Водопровод	98	83	53
2. Газ (магистральный)	94	58	43
3. Горячая вода (в т.ч. от газовой колонки)	94	49	27
4. Центральное отопление	97	50	25
5. Канализация	98	68	38
6. Ванная или душ	97	55	29
7. Стационарный телефон	70	36	26
8. В среднем	93	57	34

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г.

населения распространено пользование участками в дачных или садово-огороднических кооперативах, среди сельского – приусадебными участками. В основном земельные участки используются населением для выращивания сельскохозяйственной продукции, и чем меньше размер поселения, тем это сильнее выражено (74% населения в Вологде и Череповце, 92% – в районных центрах и 95% – на селе). Следует отметить, что роль участка как места для выращивания продуктов питания для семьи в 2010 г. по сравнению с докризисным периодом существенно повысилась (показатели 2008 г. – соответственно 58, 71 и 82%). Второе важное назначение участков – служить местом отдыха с семьей и друзьями – часто отмечалось городскими жителями (55% против 11% на селе).

Показатели имущественной обеспеченности сельских и городских жителей также различны (табл. 2.28). По большинству предметов длительного пользования обеспеченность городских жителей выше, чем сельских. Исключение при этом составляет обеспеченность такими видами имущества, как мотоцикл, велосипед, швейная и стиральная машина.

Таблица 2.28. **Наличие предметов длительного пользования в домашних хозяйствах в 2003 – 2009 гг.** (в среднем на 100 домохозяйств, штук)

Предметы	Город			Село			Город/ село**
	2003 г.	2009 г.	Кр*	2003 г.	2009 г.	Кр*	
1. Персональный компьютер	15	54	3,60	2	25	12,50	2,16
2. Микроволновая печь	6	47	7,83	2	28	14,00	1,68
3. Видеокамера	3	17	5,67	0	2	х	8,50
4. Музыкальный центр	25	34	1,36	13	26	2,00	1,31
5. Видеомагнитофон	48	44	0,92	24	33	1,38	1,33
6. Мобильный телефон	27	219	8,11	7	186	26,57	1,18
7. Легковой автомобиль	26	39	1,50	22	36	1,64	1,08
8. Телевизор цветной	120	163	1,36	98	136	1,39	1,20
9. Телевизор черно-белый	30	11	0,37	33	10	0,30	1,10
10. Пылесос	80	93	1,16	56	86	1,54	1,08
11. Радиоприемник	29	28	0,97	14	15	1,07	1,87
12. Холодильник	104	111	1,07	94	106	1,13	1,05
13. Магнитофон	45	54	1,20	49	46	0,94	1,17
14. Швейная машина	58	60	1,03	59	69	1,17	0,87
15. Стиральная машина	94	101	1,07	99	114	1,15	0,89
16. Велосипед	23	22	0,96	47	41	0,87	0,54
17. Мотоцикл	2	3	1,50	16	9	0,56	0,33

* Коэффициент роста показателей обеспеченности имуществом в 2009 г. по сравнению с 2003 г.

** Потребление основных продуктов питания городскими жителями по сравнению с сельскими, 2009 г.

Источник: Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области: стат. бюллетень / Вологдастат. – Вологда, 2004 – 2010.

Причинами различий в имущественной обеспеченности может выступать сочетание таких факторов, как: 1) уровень дохода; 2) особенности быта сельских и городских жителей (то есть степень необходимости того или иного предмета быта); 3) степень информированности населения о товарах и услугах. Необходимо подчеркнуть, что в динамике с 2003 по 2009 г. уровень имущественной обеспеченности сельских жителей повышается более быстрыми темпами, чем городских. Например, количество персональных компьютеров у сельских жителей увеличилось в 12,5 раза против 3,6 раза у городского населения, количество микроволновых печей – соответственно в 14 и 8 раз.

В последнее время в структуре расходов населения увеличивается доля расходов на услуги, поэтому целесообразно рассмотреть этот процесс в разрезе разных типов поселений (табл. 2.29).

Таблица 2.29. **Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас возможность оплачивать получение необходимых услуг?», 2008 – 2010 гг., в %**

Вариант ответа	Крупные города		Районные центры		Село	
	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.	2008 г.	2010 г.
1. Можем оплатить любые услуги	7	4	5	2	3	1
2. Можем оплатить большинство услуг, кроме самых дорогостоящих	27	24	26	12	15	8
3. Можем оплатить только повседневные услуги	57	56	58	67	68	75
4. Испытываем трудности при оплате даже самых необходимых услуг	9	16	12	19	14	16

Источник: Социологический опрос ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 – 2010 г.

Чем крупнее поселение и, соответственно, чем выше доход проживающего там населения, тем выше степень его готовности пользоваться теми или иными услугами. Основная часть сельских жителей пользуются лишь повседневными, текущими услугами и даже при оплате их нередко испытывают трудности. В то же время около трети городских жителей могут оплатить любые или почти любые услуги.

Судя по данным выборочных обследований, суммы, направляемые на оплату услуг городскими жителями, в 2009 г. превышали аналогичные расходы сельских жителей более чем в 2 раза (табл. 2.30).

Причем, как можно заметить, в динамике с 2001 г. разрыв между сельскими и городскими жителями сократился. Суммы их расходов на периодически потребляемые услуги (жилищно-коммунальные, пассажирского транспорта, связи) отличаются друг от друга не так сильно: разрыв между городским и сельским населением в этом плане составляет 2 – 3 раза и в динамике уменьшается. Более значителен разрыв в потреблении наиболее эластичных услуг: по услугам учреждений культуры он составляет 13 раз, по санаторно-оздоровительным – 52.

**Таблица 2.30. Объемы и структура расходов на оплату услуг
в домашних хозяйствах населения Вологодской области в 2001 – 2009 г.,
на 1 члена домохозяйства**

Вид услуг	Городское население		Сельское население		Городское население к сельскому, раз	
	Руб.	В % к итогу	Руб.	В % к итогу	2001 г.	2009 г.
Расходы на оплату услуг, всего	2183	100,0	1007	100	3,1	2,2
Жилищно-коммунальные услуги	902	41,3	468	46,5	2,3	1,9
Услуги учреждений культуры	146	6,7	11	1,1	31,1	13,3
Услуги в системе образования	116	5,3	57	5,7	6,4	2,0
Медицинские услуги	114	5,2	33	3,3	3,3	3,5
Санаторно-оздоровительные услуги	52	2,4	1	0,1	14,2	52,0
Услуги пассажирского транспорта	241	11,0	93	9,2	2,8	2,6
Услуги связи	257	11,8	165	16,4	2,5	1,6
Прочие услуги	136	6,2	69	6,9	1,4	2,0

Источник: Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень / Вологдастат. – Вологда, 2002 – 2010.

Главным обстоятельством, ограничивающим потребление услуг, является уровень дохода населения. Причем в 2010 г. по сравнению с докризисным периодом роль стоимостного фактора существенно усилилась: если в 2008 г. недостаток денежных средств отмечался в качестве причины, ограничивающей потребление платных услуг, в 48% случаев, то к 2010 г. этот показатель увеличился до 58%.

Подчеркнем, что для жителей крупных городов эта причина оказывается более весомой, чем для населения районных центров и сельской местности. Для села в большей степени, чем для городов, актуально отсутствие организаций и лиц, оказывающих какие-либо услуги. Так, сельские жители готовы чаще пользоваться услугами по строительству и ремонту жилья, по страхованию, обучению вождению автомобиля и по авторемонту, услугами адвокатов и массажистов, но возможности получения этих услуг по месту жительства ограничены. В сельской местности и райцентрах тоже в большей степени, чем в крупных городах, отмечается и такая причина, ограничивающая потребление услуг, как их низкое качество.

Масштабы сберегательного процесса зависят также от типа поселения. В среднем по области в 2010 г. сбережения¹⁰ имелись у 22% населения (по результатам 2007 г. – 28%), однако этот показатель имеет значительный размах по типам населенных пунктов: от 27% в

¹⁰ Сбережения – часть доходов, которая не используется в определенный период времени на текущее потребление, а откладывается для будущих покупок, удовлетворения будущих потребностей.

Вологде и Череповце, 21% в районных центрах до 9% на селе. В качестве основной причины отсутствия сбережений население называет низкий уровень доходов. Кроме того, городские жители часто указывают на нестабильность экономической ситуации.

Различия в уровне материального благосостояния населения проявляются и в особенностях проведения свободного времени. Самым распространенным способом проведения свободного времени в области является просмотр телепередач. При этом наблюдается следующая тенденция: популярность телевидения у жителей районных центров и сельской местности выше, чем у жителей Вологды и Череповца. Вероятно, это объясняется более широким спектром, большей распространенностью и доступностью развлечений в городах (городское население чаще посещает кафе, бары, рестораны, дискотеки, концерты, спортивные клубы), а также меньшей степенью информированности сельских жителей о некоторых услугах (например, Интернет). Значительную долю свободного времени занимают работы по хозяйству, что особенно характерно для сельских жителей и связано с содержанием дома, хозяйственных построек, приусадебного участка и домашних животных. Отметим, что в 2010 г. по сравнению с 2007 – 2008 гг. заметно снизилась доля населения, посещающего в свободное время кафе, рестораны, клубы, дискотеки и фитнес-центры. По-видимому, это можно объяснить снижением уровня доходов населения.

К особенностям проведения свободного времени можно отнести и различные туристические поездки (табл. 2.31).

Таблица 2.31. Распределение ответов на вопрос: «Где отдыхали Вы или члены Вашей семьи в течение двух последних лет?», 2010 г.
(в % от общего количества ответов)

Вариант ответа	Крупные города	Районные центры	Село
1. Детский лагерь на территории области	5,6	3,7	4,6
2. Детский лагерь на территории России и стран СНГ	1,3	1,3	0,0
3. База отдыха, туристическая поездка внутри области	11,2	2,4	0,9
4. Отдых в пансионатах России и стран СНГ	8,1	4,4	1,5
5. Отдых «дикарями» в России и странах СНГ	15,4	8,6	2,1
6. пляжный отдых	8,3	2,7	0,9
7. Отдых в Европе	2,5	0,7	0,6
8. Отдых в экзотических странах	0,9	0,2	0,0
9. Другое	9,4	3,5	1,2
10. Нигде не отдыхали	37,3	72,5	88,1

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г.

Наиболее часто пользуются всеми видами поездок именно городские жители. Чем крупнее населенный пункт, тем активнее совершают поездки его жители: если среди горожан доля тех, кто в последние 2 года не выезжал на отдых, составляет 37%, то среди сельчан – 88%. Основной причиной, ограничивающей потребление туристских услуг, является высокая стоимость поездок и отсутствие желания путешествовать (доля последнего фактора увеличивается в сельских поселениях, что, вероятно, обусловлено особенностями возрастного состава сельского населения). Вместе с тем доля отдохнувших в 2008 г. составляла 37% в общей численности населения, а в 2010 г. – 43%.

2.2. Анализ социальной политики с позиции возможности снижения неравенства и бедности населения

Инструментами, сдерживающими социальное неравенство на государственном уровне, являются государственные меры по налогообложению и социальной политике. Для характеристики действий государства по регулированию социально-экономического неравенства населения страны нами проанализировано 35 нормативно-правовых документов федерального и регионального (на примере Вологодской области) значения по вопросам повышения благосостояния, снижения бедности и неравенства населения по денежным доходам.

В документах перспективного развития России впервые определяется место экономической дифференциации среди проблем социально-экономического характера. Социально-экономическое неравенство признается принципиально важным фактором экономической динамики и динамики демографических процессов. Отмечается, что неравенство населения по уровню доходов, являясь одной из глобальных проблем человечества, влияет на здоровье населения, развитие отраслей экономики, а также на распространение терроризма внутри страны и за границей.

В перечне изученных нормативно-правовых материалов следует отметить «Концепцию долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (далее – Концепция) и «Стратегию национальной безопасности РФ до 2020 года» (далее – Стратегия) [3, 5]. В соответствии с этими документами «усиление экономической дифференциации является одной из проблем современного общества». В них отмечается, что «обеднение населения является реальной угрозой национальной безопасности страны; оно служит средой нарастания явлений социальной деградации общества и устойчивого демографического кризиса». Снижение различий в уровне доходов

населения признается «приоритетным направлением долгосрочной политики государства и объектом содействия повышению качества жизни силами обеспечения национальной безопасности во взаимодействии с институтами гражданского общества».

Ценность Стратегии и Концепции заключается еще и в том, что они содержат основные целевые ориентиры социальной политики по предотвращению неравенства (табл. 2.32). В частности, в этих документах в качестве целевого ориентира впервые представлен коэффициент фондов – соотношение среднего дохода 10% самого богатого и 10% самого бедного населения; к 2020 г. планируется снизить этот показатель до 12 раз (с 17 раз в 2007 – 2008 гг.).

Таблица 2.32. Основные целевые ориентиры социальной политики России по предотвращению неравенства

Целевой ориентир	2007 г.	2020 г.
1. Снижение уровня абсолютной бедности	13,4%	6 – 7%
2. Снижение уровня относительной бедности (или численности малообеспеченной части населения)	22%	15%
3. Увеличение среднего класса	–	Более 50%
4. Снижение дифференциации населения по уровню доходов (соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных)	В 16,8 раза	В 12 раз
5. Адресность выплаты социальных пособий, привязанных к уровню доходов населения (объем средств, поступающий реально нуждающимся семьям)	40–50%	К 2012 году 70 – 80%
6. Охват бедного населения государственными социальными программами	60%	100%

Правительственная доктрина связывает вопросы ликвидации неравенства и бедности населения с экономическим ростом. Меры, содействующие борьбе с экономической дифференциацией в обществе, содержатся в Концепции. Среди них – создание эффективных рабочих мест, рост заработной платы, повышение доступности качественного образования и здравоохранения, увеличение минимального размера оплаты труда, пенсий, усиление адресности социальных программ, повышение ориентации налоговой системы на проблемы выравнивания доходов, снижение региональной дифференциации.

Однако следует отметить, что для воздействия на неравенство со стороны государства, для выработки стратегии и адекватных институциональных преобразований принципиальное значение имеет определение сущности основных понятий, таких как неравенство по доходам, социальное неравенство, экономическое неравенство, социально-экономическая дифференциация. Соответственно, отсутствуют нормативные акты, предметом которых является противодействие неравенству.

Все остальные рассмотренные документы можно оценить как косвенно относящиеся к проблеме регулирования неравенства, их можно разделить по следующим направлениям.

1. Система социальной защиты и социальное обслуживание.

В России установлены правовые и организационные основы оказания государственной помощи малоимущим семьям и отдельным гражданам как на федеральном, так и на региональном уровнях власти. В основу положен принцип адресной направленности, сутью которого является сосредоточение ресурсов на удовлетворении потребности тех, кто наиболее в этом нуждается и не может самостоятельно выйти из кризисной ситуации. При оказании государственной социальной помощи наибольшее внимание уделяется малоимущим семьям с детьми. Проводится работа, направленная на оказание адресной социальной помощи неработающим пенсионерам и инвалидам.

Система социальной защиты призвана преодолеть социальную незащищенность граждан. Она включает в себя целый комплекс мер и стратегий, нацеленных на поддержку минимального уровня благосостояния всех категорий населения, сглаживание возможных негативных последствий падения уровня дохода в течение всей жизни (т.е. перераспределение ресурсов в масштабе жизненного цикла человека), а также предоставление страховой защиты на случай потери дохода. Основными видами и одновременно элементами системы социальной защиты являются: 1) социальное страхование, 2) социальная помощь и 3) социальное обслуживание.

Действующая в России система социальной защиты основана на принципах предоставления адресной помощи малоимущим с учетом уровня дохода, а также большого количества льгот определенным категориям лиц (пенсионерам, инвалидам, гражданам, не способным к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, болезнью, не имеющим родственников, которые могут обеспечить им помощь и уход).

Основным методом защиты наиболее уязвимых категорий населения становится адресное предоставление социальной помощи лишь тем домохозяйствам, фактическое потребление которых находится ниже прожиточного минимума. Понятие «адресность» в данном контексте означает ограничение круга получателей социальной помощи конкретной целевой группой в зависимости от приоритетов социальной политики государства. Усиление адресности социальной помощи предполагает осуществление законодательных и организационных мер по ограничению круга получателей социальной помощи малоимущими

семьями и малоимущими одиноко проживающими гражданами. Получателями адресной государственной социальной поддержки могут быть малоимущие семьи или малоимущие одиноко проживающие граждане, которые оказались в трудной жизненной ситуации (низкий уровень оплаты труда, пенсионного обеспечения, отсутствие возможности трудоустройства и т. п.).

Социальная, в том числе адресная, помощь может быть двух видов: денежные выплаты и льготы (по оплате жилищно-коммунальных¹¹, образовательных¹², юридических¹³ услуг, пособие на детей¹⁴) и предоставление социальных услуг (бесплатная медицинская помощь, проезд в транспорте). Например, в Вологодской области инвалидам и семьям, имеющим детей-инвалидов, проживающих в жилых помещениях частного жилищного фонда, предоставляется скидка в размере 50% на оплату жилого помещения. Малоимущим семьям из средств областного бюджета производится также выплата единовременного пособия на детей, идущих в первый класс впервые.

2. Актуализация размера потребительской корзины.

Объем и перечень социальных гарантий, предоставляемых гражданам в целях уменьшения поляризации общества по доходам, зависит от актуализации объемов потребления, предусмотренных потребительской корзиной. Законодательством РФ закреплён минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, необходимых для здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Потребительская корзина разрабатывается как в целом по России, так и по субъектам Федерации для трех основных социально-демографических групп населения: трудоспособного населения, пенсионеров, детей. При определении потребительской корзины должны учитываться природно-климатические условия, национальные традиции и местные особенности потребления¹⁵.

¹¹ Жилищный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 188-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.2004) // Российская газета. – 2005. – № 1.

¹² О высшем и послевузовском профессиональном образовании: Фед. закон от 22.08.1996 № 125-ФЗ // Российская газета. – 2006. – № 164.

¹³ Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации: Фед. закон от 31.05.2002 № 63-ФЗ // Российская газета. – 2002. – № 100.

¹⁴ Об утверждении порядка назначения и выплаты ежемесячного пособия на ребенка и порядка учета и исчисления величины среднедушевого дохода, дающего право на получение ежемесячного пособия на ребенка: утв. постановлением Правительства Вологодской области от 29.11.2004 № 1086 // Красный Север. – 2004. – № 238.

¹⁵ О потребительской корзине в целом по Российской Федерации: Фед. закон от 31 марта 2006 г. № 44 // Российская газета. – 2006. – № 28.

Согласно закону, под прожиточным минимумом понимается стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. В России в качестве официальных показателей бедности рассматриваются численность и доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума, величина которого ежеквартально утверждается правительством в соответствии с Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации». Величина прожиточного минимума определяется по основным социально-демографическим группам населения: для трудоспособных граждан, пенсионеров, детей, а также средняя – в расчете на душу населения. Эта величина ежеквартально устанавливается по России Правительством РФ, а в субъектах Российской Федерации – органами исполнительной власти¹⁶.

В России заявлен стратегический курс на поэтапное повышение до прожиточного минимума минимального размера оплаты труда, а также размеров базовых частей трудовой пенсии по старости, трудовой пенсии по инвалидности и трудовой пенсии по случаю потери кормильца. Качественное и количественное наполнение потребительской корзины пересматривается не реже одного раза в пять лет. Уточняется также методика определения.

3. Занятость населения, обеспечение защиты прав граждан в области труда.

Доходы населения определены одним из направлений политики в области занятости – политики, которая ориентирована на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека, регулирование роста и распределения доходов, предупреждение инфляции. Предусмотрены гарантии социальной поддержки следующих категорий населения:

- безработных (выплата пособий; профессиональная переподготовка; предоставление возможности участия в общественных оплачиваемых работах);
- нетрудоспособных (пособия, страховые выплаты, профессиональная реабилитация);
- инвалидов (квотная система трудоустройства; пенсия по инвалидности);
- пенсионеров (трудовые и социальные пенсии).

Например, в Вологодской области существует закон, который гарантирует инвалидам защиту от безработицы. В соответствии с ним,

¹⁶ О прожиточном минимуме в Российской Федерации: Фед. закон РФ от 24 октября 1997 г. № 134-ФЗ // Российская газета. – 2007. – № 210.

для организаций, численность работников которых составляет более 100 человек, для приема на работу инвалидов установлена квота в размере 2% от среднесписочной численности работников¹⁷.

Социально-экономическая политика российского правительства нацелена на повышение уровня жизни населения на основе увеличения реальных располагаемых доходов граждан. В рамках совершенствования политики в сфере доходов населения стратегической задачей государства является восстановление воспроизводственной и стимулирующей функций заработной платы, размер которой должен быть достаточным не только для удовлетворения текущих нужд в питании, одежде, жилье, но и потребностей в полноценном ежегодном отдыхе, а также для формирования сбережений.

4. Система налогообложения.

В настоящее время в России действует плоская шкала налогообложения, принятая в 2001 г. для вывода из тени значительных объемов денежных средств (по официальной версии). Однако, как показывают расчеты, ожидаемый от внедрения такой шкалы результат не был достигнут: не оправдались надежды властей на добровольную легализацию доходов и, соответственно, резкий рост объемов поступлений от этого налога. Более того, действующий механизм налогообложения является главной причиной избыточного неравенства населения и бедности, так как он заведомо настроен в пользу наиболее обеспеченных людей.

В целях снижения дифференциации по доходам в России установлены принципы антикоррупционной политики: в обязанности государственных и муниципальных служащих входит предоставление сведений о своих доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера¹⁸.

5. Регулирование региональных различий.

Снижение экономической дифференциации населения является целью региональной политики Российской Федерации. Для достижения этой цели поставлены следующие задачи: сокращение чрезмерно глубоких различий в уровне социально-экономического развития регионов; поэтапное создание условий для укрепления их собственной экономической базы; повышение благосостояния населения; рационализация систем расселения.

¹⁷ О квоте для приема на работу инвалидов на территории Вологодской области: Закон Вологодской области от 22 октября 2004 г. № 1065-03 // Красный Север. – 2004. – № 214.

¹⁸ О противодействии коррупции: Фед. закон от 25 декабря 2008 г. № 273 // Российская газета. – 2008. – № 266.

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время в России отсутствуют эффективные правовые и экономические механизмы регулирования уровня доходов населения.

Опыт развитых стран показывает, что определенная степень равенства по доходам достигается посредством соответствующей социальной политики государства, основанной, с одной стороны, на прогрессивных системах налогообложения, а с другой – на бюджетных расходах на социальную политику.

Что касается налогообложения, то в дальнейшем в работе будет проведен ретроспективный анализ становления и развития российской системы налогообложения с 1991 г. Данные анализа покажут, что государственная политика в области распределительных отношений является мощным источником неравенства доходов населения.

Таблица 2.33. **Расходы на социальную политику в консолидированном бюджете Российской Федерации, 2003 – 2007 гг.**

Показатели	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
1. Консолидированный бюджет, млрд. руб.	6253,2	7344,8	10464,6	11890,3	13250,7
2. Расходы на социальную политику, млрд. руб.	144,1	153,8	178,26	201,2	215,6
3. Доля расходов на социальную политику в консолидированном бюджете, %	2,3	2,1	1,7	1,7	1,6
Источник: Материалы официального сайта Росстата [Электронный ресурс]: http://www.gks.ru					

Финансирование социальной политики также не способствует снижению неравенства (табл. 2.33): доля расходов на социальную политику в общем объеме консолидированного федерального бюджета Российской Федерации ежегодно сокращается, несмотря на увеличение абсолютных объемов финансирования этого направления.

Резюме главы 2

Наряду с ростом среднедушевых доходов в 2000 – 2009 гг. в Российской Федерации наблюдается углубление неравенства населения. Разрыв в доходах крайних 10%-ных групп населения составляет по данным 2009 г. 16,7 раза, но эксперты утверждают, что реальный размер этого показателя находится на уровне 25 – 30 раз.

У 40% россиян среднемесячный доход не превышает 1,5 размера прожиточного минимума, тогда как доход 20% наиболее состоятельных граждан составляет около 8 ПМ. Доходы наиболее богатых людей увеличиваются быстрее, чем обусловлено постоянное углубление неравенства населения страны по доходу.

Вологодская область отличается несколько меньшей степенью расслоения населения: коэффициент фондов здесь составляет 11,4. На долю 20% наиболее состоятельного населения приходится лишь 44% общего объема доходов против 48% в России. Однако неравенство населения в Вологодской области, как и в целом по Российской Федерации, увеличивается.

Каждый второй житель Вологодской области соотносит себя с представителями среднего класса. При учете различных критериев численность среднего класса в регионе варьируется от полного отсутствия до 30%, что соответствует общероссийским показателям.

Следует отметить значительную долю бедного населения в регионе. Доходы каждого пятого ниже прожиточного минимума. В соответствии с расчетами по европейской методике доля бедных в регионе составляет 23%.

Политические и экономические преобразования конца XX в. в России привели к значительным межрегиональным различиям в уровне доходов населения. Если в начале 1990-х гг. разрыв между крайними по этому показателю регионами составлял примерно 2 раза, то к 2000 г. индикатор увеличился до 12 раз. В период с 2000 по 2008 г. коэффициент дифференциации с учетом покупательной способности уменьшился и в 2008 г. составлял около 4 раз.

Лидером рейтинга субъектов Федерации по уровню доходов в последние годы является г. Москва: доходы москвичей превышают среднероссийский уровень в 1,6 раза. К наименее обеспеченному относится население южных республик: Адыгеи, Калмыкии, Ингушетии.

Между уровнем жизни городского и сельского населения наблюдается значительный разрыв, обусловленный различиями в уровне дохода, дифференциацией социальных условий, степенью развития производственной, социальной и финансовой инфраструктуры. Но в последнее время (2008 – 2010 гг.) наблюдается процесс выравнивания уровня жизни населения, что связано с более быстрыми темпами увеличения доходов сельских жителей в этот период. Однако, несмотря на благоприятные тенденции последних лет, необходимость принятия государственных мер, направленных на развитие сельской экономики, повышение уровня и качества жизни сельского населения, снижение масштабов бедности, социально-психологическое и нравственное оздоровление деревни, остается по-прежнему актуальной.

Анализ документов позволяет утверждать, что в настоящее время нормативно-правовая база по вопросам дифференциации населения еще не сформирована. На официальном уровне неравенство населения впервые признано важнейшей проблемой, решение которой является приоритетным направлением долгосрочной политики государства согласно документам 2008 – 2009 гг.

Намечены целевые ориентиры социальной политики по предотвращению неравенства в стране, хотя перечень мер по их достижению стандартен и традиционен (и, как показывает время, – неэффективен), в то время как доказана необходимость качественных преобразований системы перераспределительных отношений. Более того, понятийный аппарат проблемы сформирован лишь частично: отсутствуют определения ключевых категорий – неравенства и дифференциации доходов населения.

ГЛАВА 3

ФАКТОРЫ НЕРАВЕНСТВА МАКРО- И МИКРОУРОВНЯ

3.1. Факторы, влияющие на уровень доходов населения

3.1.1. Факторы дохода на межрегиональном уровне

Ранее, при проведении межрегиональных исследований неравенства населения [48], нами была обнаружена сильная прямая связь между уровнем дохода населения и степенью его дифференциации в обществе. Поэтому можно считать, что факторы, влияющие на уровень дохода населения, определяют также и степень равномерности его распределения.

Факторы, влияющие на уровень дохода населения, исследовались на основе межрегиональных данных 2008 г. Изначально был сформирован перечень показателей, связь которых с уровнем дохода, по нашему мнению, возможна. Список включал в себя следующие показатели, отражающие структуру дохода населения регионов РФ, их экономическую деятельность и экономическую активность населения, демографическую нагрузку, соотношение полов, уровень образования:

- доля заработной платы в структуре дохода населения, %;
- доля доходов от предпринимательской деятельности в структуре дохода населения, %;
- доля социальных выплат в структуре дохода населения, %;
- доля доходов от собственности в структуре дохода населения, %;
- доля населения с высшим и незаконченным высшим образованием в структуре населения, %;
- коэффициент экономической активности населения;
- коэффициент соотношения полов (приходится женщин на 1000 мужчин), ‰;
- объем валового регионального продукта в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.;
- приходится детей до 16 лет на 1000 человек в трудоспособном возрасте, ‰;

- приходится пенсионеров на 1000 человек в трудоспособном возрасте, ‰;
- приходится иждивенцев на 1000 человек в трудоспособном возрасте, ‰.

В результате обработки (путем исключения незначимых факторов и проверки на мультиколлинеарность) модель уровня дохода населения приобрела следующий вид:

$$Y = 9595,4 - 571,5x_1 + 119,2x_2 + 0,019x_3 + 139,2x_4 \quad (3.1)$$

$$R = 0,934 \quad F = 127,2 \quad p = 0,000000$$

$$R^2 = 0,873 \quad df = 4,74$$

$$\beta_1 = -0,360 \quad \beta_2 = 0,134 \quad \beta_3 = 0,470 \quad \beta_4 = 0,296$$

- где: Y_1 – среднедушевой доход населения, руб.;
- x_1 – доля социальных выплат в структуре дохода населения, ‰;
- x_2 – доля населения с высшим и незаконченным высшим образованием в структуре населения, ‰;
- x_3 – объем валового регионального продукта в расчете на душу населения, тыс. руб./чел.;
- x_4 – доля заработной платы в структуре дохода населения, ‰;

Характеристики уравнения регрессии (3.1) позволяют утверждать, что уровень дохода населения России на 87% зависит именно от сочетания вошедших в модель факторов. Наиболее тесную связь уровень дохода имеет с экономической деятельностью региона, которая оценивается объемом ВРП на душу населения.

Существенно определяет уровень дохода населения того или иного региона его структура: при этом увеличение доли оплаты труда в общих доходах населения приводит к увеличению уровня дохода, а увеличение доли социальных выплат – к его уменьшению. Наименее значимо, но все же присутствует, влияние доли населения с высшим и незаконченным высшим образованием в общей численности населения (табл. 3.1).

Таблица 3.1. **Факторы, определяющие уровень дохода населения регионов РФ, 2008 г.**

Группы регионов РФ по уровню дохода населения, руб./чел.	Количество регионов, ед.	x_1	x_2	x_3	x_4
До 10000	19	18,6	27,4	81668	39,3
10000 – 15000	44	15,6	24,5	134351	41,9
15000 – 20000	12	13,0	28,7	204976	52,3
Св. 20000	4	9,7	32,8	611100	61,8

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

Таким образом, главный фактор, определяющий уровень дохода россиян в настоящее время, – регион, который включает в себя особенности размещения производств и межотраслевые особенности формирования заработной платы.

3.1.2. Социально-демографические характеристики населения

В современной России наибольшее влияние на уровень дохода оказывают внешние по отношению к работнику факторы макро- и микроуровня, зависящие от того, в каком регионе он проживает, на каком предприятии работает и каким видом деятельности занимается. В данной части монографии предпринята попытка выявления и оценки влияния на уровень дохода индивида так называемых личностных факторов – социально-демографических и психологических характеристик, которые в значительной степени могут регулироваться самим индивидом.

Исследование факторов, влияющих на уровень дохода населения, проходило на основе информации, полученной с помощью социологического опроса «Социально-экономическая дифференциация населения региона», проведенного ИСЭРТ РАН в Вологодской области в 2010 г. (методику социологического исследования см. в *прил. 1*).

Специально разработанная для исследования анкета позволила включить в модель и изучить влияние на уровень личного дохода социально-демографических факторов: пола и возраста человека; количества членов семьи, в том числе несовершеннолетних детей; уровня образования; должностного статуса; наличия и количества подчиненных; места проживания; положения на работе; сферы деятельности.

Как показали расчеты, с некоторыми из перечисленных факторов уровень дохода имеет определенную связь. Однако в целом следует отметить, что показатели тесноты связи личностных факторов с уровнем дохода не так велики, как предполагалось гипотезой исследования.

Наиболее влиятельным из всех перечисленных оказался фактор **«Наличие и количество подчиненных»** – парный коэффициент корреляции между ним и уровнем личного дохода $r = 0,453$, что говорит о прямой умеренной связи между признаками: с увеличением количества подчиненных в среднем доход человека повышается. В соответствии с коэффициентом, уровень дохода человека на 21% зависит от того, сколько у него подчиненных.

В первой доходной группе (20% наименее обеспеченного населения) лишь около 4% населения имеют подчиненных, причем в основном не

более 10 человек (редко – от 10 до 50). В то же время руководителями являются 36% представителей пятой группы (табл. 3.2).

Второй по значимости фактор влияния на уровень дохода индивида, выявленный по социологической базе, – **вид деятельности** человека. Этот фактор оценивался при изучении причин неравенства по доходу как фактор макроуровня, а в данном случае представилась возможность определить его влияние непосредственно на уровень дохода.

Парный коэффициент корреляции между уровнем дохода и видом деятельности $r = 0,348$, что указывает на прямую слабую связь признаков. Отметим, что перед проведением статистической оценки тесноты связи виды деятельности были проранжированы по величине соответствующей среднемесячной заработной платы. Вариация уровня дохода индивида связана с изменением вида деятельности человека на 12%.

Таблица 3.2. Группировка населения Вологодской области по количеству работников, имеющих в подчинении (в т. ч. в разрезе доходных групп), 2010 г.

Количество подчиненных	Все население	В том числе по уровню личного дохода				
		1	2	3	4	5
Нет подчиненных	63,3	96,3	94,9	88,3	83,3	64,0
Менее 5 человек	5,4	1,8	2,6	7,6	8,5	13,1
5 – 10 человек	27,2	0,7	1,9	2,0	2,8	9,7
11 – 50 человек	3,3	1,2	0,7	2,0	4,9	9,7
51 – 100 человек	0,3	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6
Более 100 человек	0,4	0,0	0,0	0,0	0,4	2,0
<i>Распределение по доходным группам, в %</i>						
Нет подчиненных	100,0	22,6	22,2	20,7	19,5	15,0
Менее 5 человек	100,0	5,4	7,7	22,6	25,3	39,0
5 – 10 человек	100,0	4,1	11,1	11,7	16,4	56,7
11 – 50 человек	100,0	6,5	3,8	10,8	26,5	52,4
51 – 100 человек	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0	100,0
Более 100 человек	100,0	0,0	0,0	0,0	16,7	83,3
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.						

Около 85% занятых в сфере «Финансы» принадлежат к наиболее обеспеченным – четвертой или пятой доходным группам населения. К ним же относятся более 70% работников сферы «Государственное и административное управление». Наибольшую вероятность отнесения к первой, низкодоходной группе имеют работники сельского хозяйства и культуры (табл. 3.3).

Таблица 3.3. Группировка населения Вологодской области по сферам деятельности (в том числе в разрезе доходных групп), 2010 г.

Сфера деятельности	Все население	В том числе по уровню личного дохода				
		1	2	3	4	5
1. Финансы	1,7	0,0	0,4	1,1	4,3	3,4
2. Государственное и административное управление	4,3	1,6	1,1	4,2	8,1	8,1
3. Наука	1,0	1,1	0,7	0,0	1,1	2,7
4. Вооруженные Силы	0,3	0,0	0,4	0,4	0,0	0,7
5. Промышленное производство, транспорт, связь	18,9	5,8	7,3	15,4	25,9	45,2
6. Охрана общественного порядка	1,9	0,0	2,0	1,9	3,1	2,3
7. Лесное хозяйство	5,5	4,6	5,7	4,2	4,7	5,8
8. Сфера обслуживания	9,2	7,2	10,3	12,4	10,8	6,5
9. Торговля	10,4	8,8	9,1	8,2	13,9	11,1
10. Здравоохранение	3,2	2,0	2,3	3,0	5,0	4,6
11. Образование	7,5	6,1	6,5	10,1	10,4	3,8
12. Культура	2,0	3,4	2,3	1,5	1,6	1,6
13. Сельское хозяйство	4,2	10,8	4,2	1,1	2,7	1,1
14. Не работаю	29,9	48,7	47,7	36,4	8,5	3,1
<i>Распределение по доходным группам, в %</i>						
1. Финансы	100,0	0,0	4,3	12,0	46,7	37,0
2. Государственное и административное управление	100,0	6,9	4,8	18,2	35,1	35,1
3. Наука	100,0	19,6	12,5	0,0	19,6	48,2
4. Вооруженные Силы	100,0	0,0	26,7	26,7	0,0	46,7
5. Промышленное производство, транспорт, связь	100,0	5,8	7,3	15,5	26,0	45,4
6. Охрана общественного порядка	100,0	0,0	21,5	20,4	33,3	24,7
7. Лесное хозяйство	100,0	18,4	22,8	16,8	18,8	23,2
8. Сфера обслуживания	100,0	15,3	21,8	26,3	22,9	13,8
9. Торговля	100,0	17,2	17,8	16,0	27,2	21,7
10. Здравоохранение	100,0	11,8	13,6	17,8	29,6	27,2
11. Образование	100,0	16,5	17,6	27,4	28,2	10,3
12. Культура	100,0	32,7	22,1	14,4	15,4	15,4
13. Сельское хозяйство	100,0	54,3	21,1	5,5	13,6	5,5
14. Не работаю	100,0	33,7	33,0	25,2	5,9	2,1
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.						

Уровень дохода зависит на 12% ($r = -0,342$) от места проживания человека: с увеличением статуса поселения (min – деревня, max – крупные города) в среднем увеличивается вероятность отнесения индивида к высокодоходным группам.

Так, половина деревенских жителей относится к первой, нижней группе по доходу. В крупных городах этот показатель составляет

немногим более 10%. Свыше 70% отнесенных к верхней группе по доходу являются жителями Вологды и Череповца (табл. 3.4).

Уровень образования выступает одним из факторов, непосредственно связанных с развитием рабочей силы. В разработанной нами модели уровень образования имеет прямую слабую связь с уровнем дохода индивида ($r = 0,316$), то есть в среднем по совокупности с увеличением уровня образования увеличивается и доход человека.

Таблица 3.4. Группировка населения Вологодской области по типам поселений (в том числе – в разрезе доходных групп), 2010 г.

Тип поселения	Все население	В том числе по уровню личного дохода				
		1	2	3	4	5
Крупные города (Вологда и Череповец)	49,2	27,0	47,2	49,3	61,0	71,1
Город – районный центр (кроме Вологды и Череповца)	21,5	23,3	21,6	25,6	17,8	21,1
Село или поселок – районные центры	7,5	8,1	7,8	10,0	10,4	3,3
Село, поселок	10,1	10,4	5,9	7,4	5,2	2,6
Деревня	11,7	31,1	17,5	7,8	5,6	1,9
<i>Распределение по доходным группам, в %</i>						
Крупные города	100,0	10,6	18,5	19,3	23,9	27,8
Город – районный центр	100,0	21,3	19,7	23,4	16,3	19,3
Село или поселок – районные центры	100,0	20,5	19,7	25,3	26,3	8,3
Село, поселок	100,0	33,0	18,7	23,5	16,5	8,3
Деревня	100,0	48,7	27,4	12,2	8,8	3,0
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.						

Более 60% населения с неполным средним образованием относятся к первой и второй доходным группам, к пятой, верхней, группе относится лишь около 6% таких людей (табл. 3.5). В то же время около 60% населения с высшим образованием распределяются в пятой и четвертой доходных группах. Однако, как показывают данные таблицы, даже наличие послевузовского образования (второе высшее образование или ученая степень) не гарантируют высокий доход: 70% людей с таким уровнем образования, действительно, принадлежат к двум верхним группам по доходу, а оставшиеся 30% – лишь ко второй.

Влияние оставшихся факторов на уровень дохода индивида было оценено с помощью корреляционно-регрессионного анализа как очень слабое, однако анализ таблиц, в основу которых легли группировки населения по этим признакам (см. табл. 3.6 – 3.7), позволяют определить некоторые зависимости.

Таблица 3.5. Группировка населения Вологодской области по уровню образования (в том числе – в разрезе доходных групп), 2010 г.

Уровень образования	Все население	В том числе по уровню личного дохода				
		1	2	3	4	5
Неполное среднее	5,7	11,1	7,4	6,3	3,0	1,9
Среднее, в т.ч. ПТУ со средним образованием	27,7	40,7	26,4	30,0	19,7	22,2
Среднеспециальное	33,3	34,1	42,8	35,2	33,1	23,3
Высшее и незаконченное высшее	32,5	14,1	21,9	28,6	43,5	50,7
Послевузовское	0,7	0,0	1,1	0,0	0,7	1,9
<i>Распределение по доходным группам, в %</i>						
Неполное среднее	100,0	37,4	24,9	21,2	10,1	6,4
Среднее, в т.ч. ПТУ со средним образованием	100,0	29,3	19,0	21,6	14,2	16,0
Среднеспециальное	100,0	20,2	25,4	20,9	19,6	13,8
Высшее и незаконченное высшее	100,0	8,9	13,8	18,0	27,4	31,9
Послевузовское	100,0	0,0	29,7	0,0	18,9	51,4
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.						

Так, с помощью табличного метода легко выявляется связь между уровнем дохода и **положением человека на основной работе** (табл. 3.6).

Таблица 3.6. Группировка населения Вологодской области по положению на работе (в том числе – в разрезе доходных групп), 2010 г.

Положение на работе	Все население	В том числе по уровню личного дохода				
		1	2	3	4	5
Наемный работник	62,9	48,5	49,4	58,1	84,0	79,3
Предприниматель без привлечения наемных работников	2,1	1,1	0,7	1,9	2,6	4,4
Участник семейного бизнеса	1,2	0,4	0,4	1,1	1,1	3,7
Предприниматель с привлечением наемных работников	2,5	0,0	0,0	1,5	2,2	8,5
Неработающие	29,9	49,3	47,2	36,7	7,8	3,3
<i>Распределение по доходным группам, в %</i>						
Наемный работник	100,0	15,2	15,5	18,2	26,3	24,8
Предприниматель без привлечения наемных работников	100,0	10,3	6,5	17,8	24,3	41,1
Участник семейного бизнеса	100,0	6,0	6,0	16,4	16,4	55,2
Предприниматель с привлечением наемных работников	100,0	0,0	0,0	12,3	18,0	69,7
Неработающие	100,0	34,2	32,7	25,4	5,4	2,3
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.						

Доля наемных работников увеличивается с увеличением порядкового номера доходной группы, но все же наибольший удельный вес нанимаемых характерен для четвертой группы по доходу (26%). Значительно выше, чем в остальных группах, доля индивидуальных предпринимателей и участников семейного бизнеса в пятой доходной группе (соответственно 41 и 55%). Однако наиболее полярным является распределение предпринимателей, которые используют труд наемных работников, – 70% их относится к группе населения с наивысшим доходом.

Несмотря на незначительный уровень коэффициентов корреляции дохода с такими признаками, как **пол и возраст** человека, можно выявить определенные тенденции в соотношениях уровней доходов мужчин и женщин всех возрастных категорий (*табл. 3.7*).

Таблица 3.7. **Взаимосвязь уровня личного дохода с полом и возрастом**

Пол	Все население	В том числе в возрасте		
		До 30 лет	М 30 – 60 лет Ж 30 – 55 лет	М ст. 60 лет Ж ст. 55 лет
Среднемесячный доход мужчин, руб.	15760	15230	15600	20830
Среднемесячный доход женщин, руб.	12160	10280	12440	13960
Соотношение дохода женщин и мужчин, %	77,2	67,5	79,7	67,0
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.				

В целом по всем возрастным категориям средний доход женщин составляет 77% от среднего дохода мужчин, а для людей в возрасте до 30 лет и людей пенсионного возраста значение этого коэффициента снижается до 67-68%, что подтверждает наличие в России значительных гендерных различий в оплате труда.

Еще один признак, который оценивался при построении модели и был исключен из основного уравнения по причине низкого коэффициента корреляции, – **должностной статус** человека. Однако мы можем утверждать, что работники, занимающие руководящие должности, и специалисты высокого уровня имеют гораздо большую вероятность быть отнесенными к группе населения с наиболее высокими доходами (*табл. 3.8*).

Таблица 3.8. Группировка населения Вологодской области по должностному статусу (в том числе – в разрезе доходных групп), 2010 г.

Должностной статус	Все работающие	В том числе по уровню личного дохода				
		1	2	3	4	5
Руководитель предприятия, организации	4,6	2,7	2,0	0,6	3,6	11,0
Руководитель среднего звена	6,8	1,2	0,0	9,5	6,8	13,7
Высококвалифицированный специалист	9,8	2,7	3,4	5,0	10,9	21,8
Специалист	33,1	26,3	29,4	36,5	45,6	27,9
Рабочий	45,8	67,1	65,2	48,3	33,1	25,6
<i>Распределение по доходным группам, в %</i>						
Руководитель организации	100,0	13,6	10,1	3,0	18,1	55,3
Руководитель среднего звена	100,0	3,8	0,0	30,4	21,8	43,9
Высококвалифицированный специалист	100,0	6,2	7,8	11,4	24,9	49,8
Специалист	100,0	15,9	17,7	22,0	27,5	16,8
Рабочий	100,0	28,0	27,2	20,2	13,8	10,7
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.						

В корреляционно-регрессионную модель, отражающую зависимость уровня личного дохода от различных признаков, были включены только наиболее значимые из ранее рассмотренных факторов:

$$Y = 5353,3 + 3414,0x_1 - 1189,1x_2 + 444,3x_3 + 988,1x_4 \quad (3.2)$$

$$R = 0,448 \quad F = 57,9 \quad p = 0,000$$

$$R^2 = 0,201 \quad df = 4$$

$$\beta_1 = 0,295 \quad \beta_2 = -0,151 \quad \beta_3 = 0,128 \quad \beta_4 = 0,117$$

где: Y_1 – уровень личного дохода в месяц, руб.;

x_1 – количество подчиненных, чел.;

x_2 – тип поселения;

x_3 – вид деятельности;

x_4 – уровень образования.

Уравнение регрессии (3.2) говорит о слабой связи уровня дохода с четырьмя независимыми переменными, однако уровень дохода зависит от их значений на 20%. Независимые переменные включены в уравнение по мере убывания степени их влияния на уровень дохода, о чем свидетельствуют значения бета-коэффициентов.

При работе с признаками x_2 , x_3 и x_4 применялась кодировка, основанная на вариантах ответов в анкете. Так, при кодировке типа поселения (x_2) использовались следующие значения:

- 1 – крупные города (Вологда и Череповец);
- 2 – город – районный центр (кроме Вологды и Череповца);
- 3 – село или поселок – районные центры;
- 4 – село, поселок;
- 5 – деревня.

Значение бета-коэффициента для типа поселения ($\beta_2 = -0,151$) отрицательное, что говорит о том, что с уменьшением поселений уровень дохода уменьшается.

Перед кодировкой видов деятельности проводилось их ранжирование по заработной плате, в результате чего сельское хозяйство соответствовало минимальному значению (1), а финансы – максимальному (14).

Кодировка уровня образования:

- 1 – неполное среднее;
- 2 – среднее, в т.ч. ПТУ со средним образованием;
- 3 – среднее специальное;
- 4 – высшее и незаконченное высшее;
- 5 – послевузовское;
- 6 – неполное среднее.

Таким образом, среди социально-демографических характеристик наиболее значимыми для уровня дохода человека являются тип поселения, в котором проживает человек, количество имеющих у него подчиненных, вид деятельности и уровень образования.

3.1.3. Личностные характеристики индивидов

На уровень дохода человека влияют кроме объективных факторов ценности и мотивации людей, во многом формирующие установки и типы их экономического поведения.

Исследование ментальных установок и особенностей индивидуального поведения населения, особенно социальных низов, было популярно в англо-американской социологии 1950 – 70-х гг. Широко известна концепция «культуры бедности» О. Льюиса¹⁹, в которой индивидуальные качества бедных людей рассматривались как главная причина их пребывания на социальном дне [120].

¹⁹ Льюис Оскар (Lewis Oscar) (1914 – 1971) – американский антрополог, наиболее известный как создатель концепции культуры бедности, появившейся в результате изучения мексиканских и пуэрториканских семей.

Понятие «культура бедности» подразумевало, что бедность передается из поколения в поколение, будучи закодированной в поведении и культуре семейной жизни. Природу данного явления О. Льюис считал самоувечивающейся, проявляющейся в личном ощущении безысходности, осознании людьми неспособности изменить свою жизнь.

О. Льюис назвал около семидесяти взаимосвязанных социальных, экономических и психологических черт «культуры бедности», распределив их по четырем группам:

1. Отторжение общественных ценностей, которое заключается:

- в отсутствии или низком уровне участия в основных институтах общества (профсоюзах, общественных организациях, политических партиях и т. д.);
- наличии критических установок по отношению к основным институтам господствующих классов (министерствам, ведомствам, полиции и т. д.), к официальным нормам брака;
- цинизме по отношению к церкви.

Бедные не разделяют общественных ценностей и даже если осознают их, то не действуют в соответствии с ними. Культура бедности отмечена низким уровнем доверия политической власти и участия бедных в процессах принятия решений в обществе.

2. Минимальный уровень организованности вне рамок семьи.

3. Отличные от общепринятых взаимоотношения полов – отсутствие детства, ранние сексуальные контакты, свободные браки, высокая частота аборт и т.п. В изучавшихся семьях Льюис выявил низкий процент браков, высокий процент незаконнорожденности и большую долю семей, возглавлявшихся женщинами.

4. Преобладание таких установок, как беспомощность, зависимость, фатализм, униженное положение, чувство неполноценности, низкая мотивация к труду и достижениям; ориентация на сегодняшний день, неспособность к планированию.

Как утверждает О. Льюис, наличие подобных установок и соответствующее поведение делают бедность неизбежной [120].

Передача различных форм преимуществ или депривации рассматривается и в более широком контексте, а не только в контексте влияния семьи. Существуют данные о том, что в стабильных (благополучных) территориальных единицах вырастают успешные поколения, и наоборот. Данные зарубежных исследований показывают позитивную связь между плохими жилищными условиями и

преступностью детей и подростков, их плохой учебой. Это даже породило термины «семьи с множественными проблемами» или «цикл передаваемой депривации»: депривированные в детстве люди становятся родителями следующего поколения депривированных детей [123].

В российской социологии встречаются также упоминания о том, что в семьях с разными уровнями благосостояния дети социализируются в разных типах экономической культуры. Например, данные исследования экономической активности старшеклассников позволяют предположить, что в России развивается межпоколенная имущественная преемственность – доля подростков, желающих стать богатыми (и предпринимателями для этого реальные шаги), выше среди выходцев из богатых семей, чем из семей с низким уровнем жизни [120].

В рамках данного исследования нами проведен анализ влияния некоторых психологических особенностей на уровень дохода человека. Анкета включала в себя вопросы, позволяющие оценить у каждого респондента 8 личностных характеристик:

1. Предприимчивость – характеристика отражает наличие у человека таких качеств, как решительность, ответственность, уверенность.

2. Коммуникабельность – оценивается способность людей устанавливать деловые контакты, связи, отношения.

3. Мотивация к успеху – оценивается степень желания достичь успеха, активность и инициативность индивида, проявляемые при этом.

4. Уровень субъективного контроля – личностная характеристика, позволяющая определить степень ответственности человека за свои поступки и свою жизнь; ощущает ли себя человек активным субъектом собственной деятельности или пассивным объектом действия других людей и внешних обстоятельств.

С этой точки зрения выделяются два полярных типа людей: экстернальный и интернальный. Человек первого типа полагает, что происходящее с ним не зависит от него, а является результатом действия внешних причин (случайности или вмешательства других людей). Человек интернального типа интерпретирует значимые события как результат своих собственных усилий. В целом людям с экстернальным локусом контроля в большей степени присуще конформное и уступчивое поведение, они предпочитают работать в группе, чаще пассивны, зависимы, тревожны и не уверены в себе. Люди с интернальным локусом более активны, независимы, самостоятельны в работе, они чаще имеют положительную самооценку, что связано с выраженной уверенностью в себе и терпимостью к другим людям.

5. Уровень самоконтроля в общении²⁰ – характеризует уровень коммуникативного контроля, то есть оценивается степень искренности человека и изменение поведения человека в зависимости от ситуации.

6. Уровень конфликтности – определяет степень склонности к созданию конфликтных ситуаций и участию в них, отстаиванию своей точки зрения.

7. Уровень самооценки – отражает степень довольства собой, удовлетворенности своим интеллектом, способностями, достижениями, своей внешностью, возрастом, полом и т. д.

8. Уровень депрессивности.

Каждая характеристика оценивалась с помощью ответов на 10 предварительно апробированных вопросов по 10-балльной шкале (1 – соответствует минимальному, а 10 – максимальному значению показателя). Сводные результаты оценки психологических характеристик населения региона в целом и в разрезе групп по доходу содержатся в *таблице 3.9*.

Таблица 3.9. Сводная оценка психологических характеристик населения Вологодской области (в том числе – по доходным группам населения), баллов

Психологические характеристики	Все население	В том числе по уровню личного дохода					
		1	2	3	4	5	Δ
Предприимчивость	6,1	5,0	5,4	5,9	6,6	7,4	2,4
Коммуникабельность	5,4	5,2	4,9	5,1	5,4	5,9	0,7
Мотивация к успеху	4,5	3,7	4,1	4,7	4,9	5,3	1,6
Уровень субъективного контроля	6,4	5,5	6,0	6,7	6,9	7,4	1,9
Уровень самоконтроля в общении	3,7	3,3	3,5	3,6	3,7	4,5	1,2
Уровень конфликтности	3,9	3,1	3,7	4,2	4,3	4,6	1,5
Уровень самооценки	5,2	4,6	4,9	5,0	5,4	5,9	1,3
Уровень депрессивности	2,9	3,2	3,4	3,1	2,7	2,1	-1,1

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.

В целом следует отметить, что для жителей региона не характерно особенно яркое проявление какого-либо качества – максимальные оценки относятся лишь к среднему уровню (3 – 7 баллов).

Наиболее высоко были оценены такие качества, как решительность, ответственность и уверенность (сочетание именно этих характеристик заложено в понятие «предприимчивость») и уровень субъективного

²⁰ Составлено по Мариону Снайдеру.

контроля. Судя по этим данным, в большей степени люди считают ответственными за свою жизнь себя, а не других людей или обстоятельства. Средние оценки получили коммунибельность и удовлетворенность собой. Достаточно низкий уровень показателей по характеристикам «уровень самоконтроля в общении» и «уровень конфликтности» свидетельствует об искренности вологжан и их нежелании или неумении отстаивать свое мнение в различных бытовых и производственных ситуациях.

По характеру изменения оценок населения, относящегося к различным доходным группам, можно выявить, что все представленные в таблице характеристики, кроме уровня депрессивности, имеют прямую связь с уровнем дохода человека. Причем (судя по разнице показателей у крайних групп по доходу) наиболее сильное влияние на уровень дохода оказывают такие качества, как предприимчивость, уровень субъективного контроля, мотивация к успеху и уровень конфликтности, – признаки представлены в порядке убывания значимости (рис. 3.1).

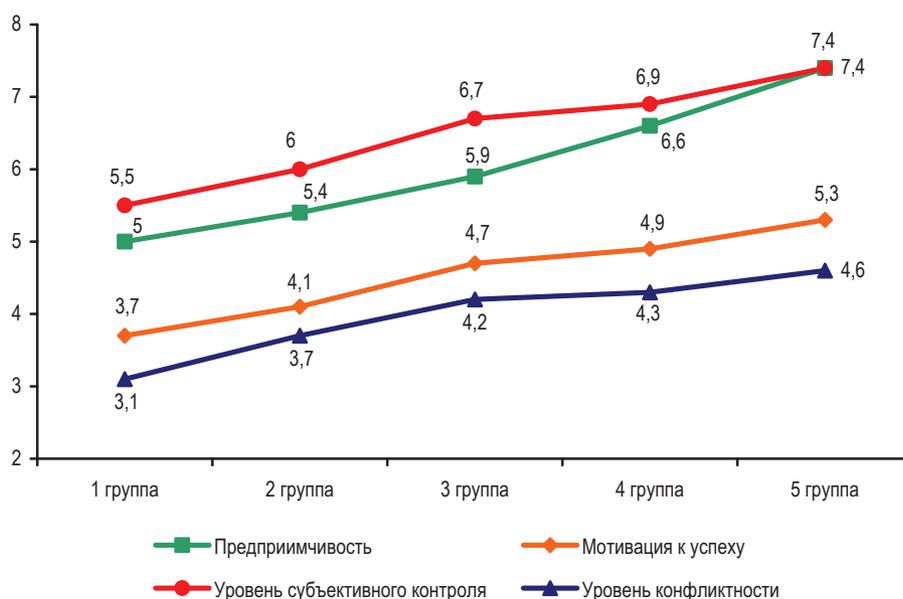


Рис. 3.1. Оценка психологических характеристик населения Вологодской области по доходным группам, баллов

Представляют определенный интерес вопросы, по которым наблюдается самое значительное расхождение оценок у крайних групп населения по доходу (табл. 3.10).

Таблица 3.10. Доля населения Вологодской области, положительно ответившего на представленные вопросы, %

Вопросы	Группы по уровню личного дохода				
	1	2	3	4	5
<i>Предприимчивость</i>					
Любите ли брать на себя ответственность?	27,8	34,2	38,9	47,6	62,6
Понятны ли Вам идеи и мысли других людей?	43,0	50,9	54,4	63,9	72,2
Готовы ли Вы много трудиться, не получая немедленной отдачи?	40,4	42,0	45,9	54,6	64,8
Умеете ли Вы доводить начатое дело до конца, несмотря на все препятствия?	67,4	71,4	75,2	81,8	86,3
<i>Коммуникабельность</i>					
Будете ли Вы беспокоиться, если Вам предстоит публичное выступление?	64,8	73,2	78,1	68,4	63,7
Бойтесь ли Вы участвовать в какой-либо комиссии по рассмотрению конфликтных ситуаций?	28,1	34,6	34,8	35,3	29,3
Промолчите ли Вы, если услышите ошибочную точку зрения по хорошо известному Вам вопросу?	26,7	24,2	24,8	25,3	18,5
<i>Мотивация к успеху</i>					
Делают ли Вас препятствия более твердым?	55,6	55,8	66,3	70,6	80
Честолюбивы ли Вы?	57,0	53,2	60,0	64,3	73,3
Вы всегда все задания выполняете сразу, не откладывая их?	28,1	35,7	42,6	38,7	44,8
Когда Вы работаете с другими людьми, то Ваши результаты выше, чем у них?	28,1	27,1	33,7	37,9	51,9
<i>Уровень субъективного контроля</i>					
Когда я строю планы, то верю, что смогу их осуществить.	68,5	78,1	81,5	82,5	88,9
Я предпочитаю руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать.	47,8	50,2	68,1	71,0	79,3
То, что со мной случается, – это дело моих собственных рук.	50,0	59,9	71,9	73,2	76,7
Я всегда предпочитаю принять решение и действовать самостоятельно, а не надеяться на помощь других или судьбу.	61,1	58,7	74,8	73,6	86,7
<i>Уровень самоконтроля в общении</i>					
В некоторых ситуациях я могу отстаивать то, в чем совершенно не убежден.	28,1	24,5	25,2	31,2	32,6
Чтобы преуспеть в делах и в отношениях с людьми, я стараюсь быть таким, каким меня ожидают видеть.	36,3	44,6	41,5	45,7	55,6
Я могу быть дружелюбным с людьми, которых я не выношу.	41,9	42,4	46,7	43,9	55,6
<i>Уровень конфликтности</i>					
Выступаете ли Вы на собраниях с критикой руководства?	15,9	21,2	24,4	26,8	33,0
Спорите ли Вы с друзьями?	55,2	55,0	61,5	72,1	78,1
Делаете ли Вы замечание, если Вы стоите в очереди, а кто-то пытается пройти в обход?	51,9	59,9	67,4	67,3	77,0
<i>Уровень самооценки</i>					
Часто ли Вы волнуетесь понапрасну?	45,2	45,4	53,3	49,1	40,7
Вы чувствуете себя скованным?	38,5	28,6	34,4	30,5	17,8
Вам часто кажется, что с Вами должна случиться какая-то неприятность?	30,4	30,9	33,0	22,3	17,8
<i>Уровень депрессивности</i>					
Часто ли Вы чувствуете подавленность?	40,4	39,4	35,9	33,1	20,7
Вы часто бываете раздражительны?	43,7	44,2	38,5	39,4	34,4
Чувствуете ли Вы, что живете неполной жизнью?	42,2	49,1	46,7	42,0	34,4
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.					

Признаки, оценки которых изображены на рис. 3.1, были использованы в качестве независимых переменных при построении корреляционно-регрессионной модели. Однако расчеты показали, что эти признаки лишь на 9% определяют уровень дохода человека, при этом связь оценивается как слабая ($R = 0,294$).

Следует отметить, что уровень показателей тесноты связи между признаками увеличивается, если исследовать более однородные группы населения. К примеру, множественный коэффициент корреляции при изучении психологических характеристик лишь у сельских жителей $R = 0,357$: в таком случае доход зависит от включенных в уравнение переменных на 13%.

Таким образом, исследование позволяет сделать вывод о том, что на уровень дохода человека оказывают влияние не только объективные факторы, связанные с отраслевыми и региональными экономическими особенностями территорий, но и психологические характеристики самого индивида – решительность, осознание ответственности за собственную судьбу, умение общаться с людьми и постоять за себя. Из этого следует, что самосовершенствование, самоконтроль и саморазвитие могут изменить характер человека и повысить его благосостояние.

3.2. Факторы, определяющие территориальные особенности неравенства населения

Как уже было выявлено в процессе предшествующих исследований неравенства [44], можно выделить несколько аспектов этой проблемы: международный, межстрановой, межрегиональный, территориальный (поселенческий) и межгрупповой. Причем для каждого уровня неравенства характерно преобладающее действие конкретных факторов неравенства и их сочетаний. В связи с этим факторы, влияющие на степень неравенства, целесообразно рассматривать отдельно для каждого из перечисленных аспектов. Рассмотрим факторы, определяющие территориальные аспекты неравенства населения.

Международный аспект

Современные исследователи [38, 85] утверждают, что самый масштабный уровень неравенства населения связан с процессами глобализации, выражающейся в тенденции к образованию всемирной инвестиционной среды и интеграции национальных рынков капиталов. Следствием ее становится обострение межстрановой конкуренции и, далее, накапливание преимуществ странами «золотого миллиарда» и отключение бедных стран от инвестиционных ресурсов, которые могли бы позволить им догнать западный мир. Известно, что около 70%

мировых иностранных инвестиций в настоящее время приходится на капиталовложения США, ЕС и Японии друг в друга, а пользователями Интернета являются 93% населения богатых стран и только 0,2% – бедных. Структура экономики бедных стран, ориентированных на индустриальное производство и экспорт сырья, становится «ловушкой»: увеличение уровня потребления в них возможно лишь за счет сверхэксплуатации природных и человеческих ресурсов, что в итоге ведет к истощению тех и других. Напротив, богатые постиндустриальные страны, обладающие таким безграничным ресурсом, как информация и знания, и производящие их, непрерывно увеличивают свой экономический и интеллектуальный капитал и тем самым укрепляют фундамент своего благополучия [53].

Межстрановый аспект

Как мы уже показали, страны различаются не только по уровню доходов населения, но и по уровню неравенства доходов.

Относительно низкое значение коэффициента Джини (см. табл. 1.2) наблюдалось в небольших процветающих европейских государствах (Швеция, Норвегия, Бельгия, Финляндия). Как отмечает профессор университета Париж I (Пантеон-Сорбонна), ведущий исследователь CEPР²¹ Ф. Мартин, «...более богатые страны могут легче пере-распределять национальное богатство от богатых к бедным регионам, чем более бедные страны» [58].

В развивающихся странах данный показатель существенно выше, что является следствием не только достаточно низкого экономического уровня, но и специфики распределительных отношений и политического строя, когда власть, финансы и другие ресурсы концентрируются в руках небольшого слоя населения. Россия по этому показателю (0,46) не уступает только странам Африки, Латинской Америки и Карибского региона [97].

В 1990-е гг. разрыв между беднейшими и богатейшими группами в промышленно развитых странах несколько сократился, а в развивающихся – остался на прежнем уровне (табл. 3.11). В развитых странах в течение длительного исторического периода произошло снижение уровней неравенства. В развивающихся странах по мере

²¹ Centre for Economic Policy Research – Центр исследований экономической политики (Великобритания. Лондон). Тематика: от открытой макроэкономической экономики до торговой политики, от экономических трансформаций в ЦВЕ, России и СНГ до европейской конкурентной политики, европейская интеграция. Географический фокус: внутренняя ситуация, международная, Россия, СНГ, ЦВЕ. Бюджет: частные поступления.

увеличения дохода на душу населения происходило усиление неравенства в распределении богатства.

Таблица 3.11. **Распределение дохода населения в странах с разным уровнем развития**

Группы стран	20% наименее состоятельного населения			20% наиболее состоятельного населения		
	1960 – 70-е г.	1980-е г.	1990-е г.	1960 – 70-е г.	1980-е г.	1990-е г.
Наименее развитые страны	2,6-10,4	4,8-9,3	2,0-9,7	42,2-60,4	39,0-56,1	39,3-65,0
Страны со средним доходом	1,9-6,6	2,4-9,8	2,1-8,7	49,4-66,6	39,4-62,6	35,4-67,5
Страны с высоким доходом	3,8-8,7	5,1-8,7	5,1-8,7	37,0-50,3	36,0-44,7	35,0-46,0
Источник: World Development Report. – 1984, 1990, 2000.						

В странах Латинской Америки неравенство в распределении доходов на нижних и верхних этажах пирамиды более глубокое, чем во всех развивающихся странах. На долю самых бедных 20% населения в 90-е годы приходилось 2,5 – 3% доходов, а самых богатых 5% населения – 30 – 33% доходов, т. е. разрыв составлял 11 – 12 раз. Во многих странах Латинской Америки доходы 20% богатого населения в 15 раз превышали доходы низшего квинтиля, а в Бразилии – в 26 раз. Такие же тенденции отмечались в странах с относительно низким уровнем дохода. В целом общие направления изменений в распределении доходов в развивающихся странах не подтверждают тезис С. Кузнеца о том, что неравенство в распределении доходов на ранних стадиях развития увеличивается, а затем начинает сглаживаться [40].

Итак, факторами, определяющими степень межстранового неравенства населения, являются уровень экономического развития, принятые механизмы распределительных отношений и существующий политический строй.

Межрегиональный аспект

Следующий уровень проблемы – дифференциация доходов населения внутри одной страны и связанное с ней неравенство населения.

Региональные различия по уровню доходов населения, обусловленные экономическим развитием территорий, профессионально-квалификационным составом проживающего на них населения, природно-климатическими и демографическими факторами, существовали всегда, но с началом реформ произошел их резкий рост.

Если в 1990 г. наибольшие доходы превышали наименьшие (с учетом покупательной способности) в 2,4 раза, то в 1995 – 2000 гг. – в 12 раз.

После 2000 г. коэффициент дифференциации регионов по уровню среднедушевых доходов населения стал снижаться и в 2008 г. составил 5,4 раза. Однако уровень межрегиональных различий следует считать существенным – субъекты Российской Федерации еще достаточно поляризованы в этом отношении [44].

Внутристрановой межрегиональный аспект проблемы неравенства населения тесно связан с отраслевой спецификой экономики. Факторы макро- и микроуровня, выделенные в поуровневой группировке факторов, влияющих на объем денежных средств индивида, занимают важное место в формировании межрегионального неравенства. Это факторы макроуровня, связанные с экономикой регионов – их экономическим потенциалом, состоянием НТП, социально-бытовой сферы, социального партнерства, а также факторы микроуровня, связанные с предприятием, где занят работник: вид экономической деятельности, форма собственности, тип предприятия, положение на рынке товаров и труда, техническая оснащенность, месторасположение, разновидность коллективно-договорных отношений и т.д. [12].

Исследователи Института экономики РАН отмечают, что в современной российской экономике при определении уровня заработной платы главную роль играют как раз внешние по отношению к работникам факторы (работа в более успешных и конкурентоспособных отраслях, в более богатом регионе, на преуспевающем предприятии), нежели личностные характеристики работников. Выявлено, что наиболее благополучными являются регионы, богатые топливно-энергетическими ресурсами, где получили развитие отрасли ТЭК, и столичные мегаполисы, где сконцентрированы финансовые и посреднические виды деятельности [65].

Сопоставление субъектов Российской Федерации по степени внутрирегиональной дифференциации доходов показывает, что в целом она выше в наиболее богатых и динамично развивающихся регионах. Примерно наполовину (судя по значению коэффициента корреляции) уровень неравенства в регионах зависит от уровня дохода (*рис. 3.2*).

Выявленная зависимость является еще одним доказательством, подтверждающим факт общего перераспределения доходов в пользу наиболее обеспеченных групп населения по мере роста экономики.

Кроме взаимосвязи неравенства с уровнем дохода, на основе межрегиональных данных 2008 г. были исследованы и другие

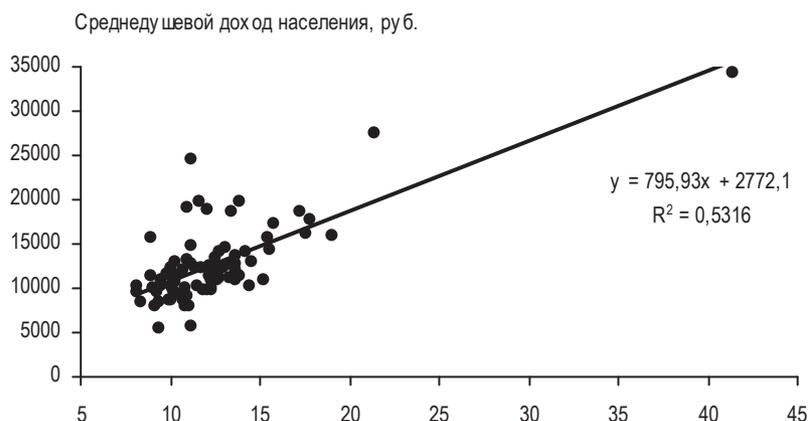


Рис. 3.2. Взаимосвязь коэффициента фондов и среднедушевого дохода населения Российской Федерации, 2008 г.

зависимости. Так, нами изучалось влияние на значения коэффициента фондов таких показателей, как:

- объем валового регионального продукта (ВРП) в расчете на 1 человека, руб.;
- соотношение объемов экспорта и ВРП, %;
- доля добывающих отраслей в валовой добавленной стоимости (ВДС), %;
- доля обрабатывающих отраслей в НДС, %;
- доля финансовой деятельности в НДС, %;
- уровень демографической нагрузки (количество индивидов на 1000 человек работающего населения), ‰.

Факторы «Объем ВРП в расчете на 1 человека» и «Уровень демографической нагрузки» были исключены из анализа по причине тесной связи с другими факторами (в частности, с уровнем доходов населения), а «Доля обрабатывающих отраслей в НДС» – по причине низких показателей взаимосвязи с уровнем неравенства. В результате исключений в модели остались три фактора:

$$Y = 11,716 + 0,038x_1 + 0,062x_2 + 3,373x_3 \quad (3.3)$$

$$R=0,605 \quad F=14,46 \quad p=0,0000$$

$$R^2=0,366 \quad df=3,75$$

где: Y_1 – коэффициент фондов;

x_1 – соотношение объемов экспорта и ВРП, %;

x_2 – доля добывающих отраслей в НДС, %;

x_3 – доля финансовой деятельности в НДС, %.

Судя по характеристикам приведенного уравнения, вариация коэффициента фондов по регионам Российской Федерации на 37% обусловлена вариацией включенных в уравнение независимых переменных (x_1 , x_2 и x_3). Выявлено также, что наибольшее влияние на уровень неравенства оказывает доля финансовой деятельности в формировании валовой добавленной стоимости x_3 и соотношение объемов экспорта к объему валового регионального продукта x_1 ($r_3 = 0,456$, что свидетельствует о силе связи признаков, близкой к умеренной; $r_1 = 0,317$ – связь характеризуется как слабая). С каждым из признаков, включенных в уравнение регрессии, степень неравенства имеет прямую связь, то есть уровень неравенства повышается с их увеличением. Наглядно это показано в *таблице 3.12*, в которой 79 регионов Российской Федерации сгруппированы по величине коэффициента фондов.

Таблица 3.12. **Факторы, определяющие уровень неравенства населения регионов РФ, 2008 г.**

Группы регионов РФ по коэффициенту фондов	Количество регионов, ед.	Соотношение экспорта и ВРП, %	Доля добывающих производств в ВДС, %	Доля финансовой деятельности в ВДС, %
До 12	23	17,5	4,1	0,11
12 – 15	36	23,0	5,6	0,20
15 – 18,5	15	35,6	11,7	0,25
Свыше 18,5	5	54,1	16,2	0,72

Источник: Регионы России. Социально-экономические показатели. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009. – 990 с.

Таким образом, корреляционно-регрессионный анализ выявил, что наиболее благополучные в плане уровня доходов населения субъекты РФ отличаются и наиболее высокой степенью неравенства доходов населения. К ним относятся в основном регионы, в которых преобладает деятельность экспортно-ориентированных добывающих отраслей, и крупные города с развитой финансово-кредитной сферой (*прил. 3*).

Итак, наиболее сильными факторами межрегионального неравенства доходов населения являются ориентированность региона на экспорт и степень развитости финансовых и посреднических видов деятельности.

Территориальный (поселенческий) аспект

По данным социологического опроса населения Вологодской области, проведенного в 2010 г., среднемесячные доходы 10% наиболее обеспеченного и 10% наименее обеспеченного населения различаются в 11,1 раза. При этом показатель для городского населения составляет

12,3 раза, для сельского – 10 раз. Следовательно, дифференциация доходов городского населения несколько выше, чем сельского, что, впрочем, логично, если учесть ранее обнаруженную прямую связь дифференциации дохода с его уровнем.

Обнаруженные особенности поселенческой дифференциации объясняются большими возможностями городских жителей в получении дохода (табл. 3.13). Так, заработная плата по основному месту работы играет гораздо более значительную роль для сельских жителей, нежели для городских (57% против 44% в структуре доходов). В то же время горожане имеют больше возможностей для вторичной занятости (соответственно 10 и 4%), активнее используют недвижимость и финансовые инструменты для получения дохода.

Объяснить особенности поселенческой дифференциации можно следующими факторами:

1. *Особенности концентрации производств и сферы услуг.*

Концентрация производственных и обслуживающих предприятий и организаций заведомо выше в городской местности по причине большей численности населения, более развитой инфраструктуры. Это обуславливает более высокий спрос на труд в городах, а следовательно, и обеспечивает больше возможностей для трудоустройства и получения дохода более высокого уровня.

Таблица 3.13. **Структура источников доходов населения Вологодской области, 2010 г., %**

Источники доходов	Все население	В том числе	
		городское	сельское
Заработная плата по основному месту работы	46,3	43,8	56,8
Заработная плата от вторичной занятости	8,8	10,0	4,0
От предпринимательской деятельности	1,9	2,1	0,7
Социальные выплаты	26,5	25,7	30,0
Доходы населения от недвижимости, ценных бумаг и продажи валюты	2,9	3,3	1,2
Помощь родственников	9,3	10,4	5,0
Прочие доходы	4,3	4,7	2,3

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.

2. *Особенности расположения предприятий и организаций.*

Наиболее распространены в сельской местности сельскохозяйственные предприятия, отличающиеся в основном очень низким уровнем заработной платы. Сфера обслуживания представлена

преимущественно организациями здравоохранения и культуры, школами и детскими садами, то есть организациями и учреждениями таких видов деятельности, которые по уровню заработной платы также являются аутсайдерами. Так, по данным Вологдастата, за 2009 г. среднемесячная начисленная заработная плата в образовании составила 62%, в здравоохранении и предоставлении социальных услуг – 69%, в сельском хозяйстве, охоте и лесном хозяйстве – 71% от общеобластного уровня [100].

3. Степень развитости финансовых и кредитных институтов.

Сравнительно меньшая развитость финансовых и кредитных институтов на селе во многом обусловлена более ограниченным кругом обслуживания, что связано с более низкими доходами населения, преобладанием в сельской местности сельскохозяйственных предприятий.

4. Уровень образования населения.

Городские жители имеют более высокий уровень образования по сравнению с сельскими (табл. 3.14).

Таблица 3.14. **Уровень образования городских и сельских жителей Вологодской области, 2010 г., %**

Уровень образования	Все население	В том числе	
		городское	сельское
Неполное среднее	5,7	4,4	10,1
Среднее, в т.ч. ПТУ со средним образованием	27,7	24,6	38,5
Среднеспециальное	33,3	33,4	32,7
Высшее и незаконченное высшее	32,5	36,4	18,7
Послевузовское	0,7	0,9	0,0

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.

5. Уровень финансовой грамотности населения.

Финансовая грамотность городских жителей также выше, что подтверждается большим разнообразием финансовых инструментов, используемых горожанами для получения дохода (табл. 3.15). В то время как сельские жители по старинке хранят деньги «в чулке» или сберкассе, городские жители активно осваивают новые виды вложений – вклады в коммерческие банки, паевые инвестиционные фонды, покупка недвижимости, драгоценных металлов, предметов искусства.

Таблица 3.15. **Распределение населения Вологодской области по вариантам ответа на вопрос: «Каким образом Вы предпочитаете хранить сбережения?»**, 2010 г.

Варианты ответов	Все население	В том числе	
		городское	сельское
В сберегательном банке	61,6	62,8	53,6
В коммерческом банке	8,7	8,6	0,0
В акциях и других ценных бумагах предприятий, банков, и т.д.	4,4	4,4	3,5
В виде вкладов в ПИФы, финансовые компании	0,5	0,6	0,0
В недвижимости (квартиры, дома, участки земли)	3,0	3,3	0,0
В наличных рублях	18,9	17,1	42,9
В наличной иностранной валюте	0,8	0,9	0,0
В изделиях из драгоценных металлов, картинах и т.п.	2,2	2,3	0,0

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г.

Косвенно подтверждают более низкий уровень финансовой грамотности сельского населения и ответы на вопрос о том, ведется или нет семейный бюджет. Утвердительно на этот вопрос ответили 22% сельских жителей против 35% городских (учитывались варианты ответов «Да» и «Частично»).

6. Особенности менталитета²².

Рядом исследователей [27, 28, 61] отмечается, что городских жителей отличают большая предприимчивость, живость ума, любознательность, обостренная эмоциональность и сравнительно меньший консерватизм. Горожане несколько менее традиционны, чуть более рациональны, теснее связаны с рынком и потому мобильнее, больше ценят деньги и собственность, более восприимчивы к светской культуре. Среди крестьянских добродетелей – трудолюбие, бережливость, основательность, душевная стойкость и уравновешенность.

Ответы на вопросы, содержащиеся в табл. 3.16, подтверждают справедливость некоторых из приведенных характеристик. Городские жители Вологодской области предстают более активными и самостоятельными в экономическом плане, они более честолюбивы, раскованны и смелы, имеют более высокие требования к уровню жизни. Вероятно, сочетание именно этих качеств у некоторых индивидов способствует получению дохода более высокого уровня.

²² «Менталитет» в традиционном значении подразумевает (как правило, в социологическом контексте) тот или иной «склад ума», то есть устойчивые интеллектуальные и эмоциональные особенности, присущие тому или иному индивиду (обычно как представителю некоторой социальной группы). (Источник: свободная энциклопедия Википедия.)

Таблица 3.16. **Распределение населения Вологодской области по вариантам ответов на некоторые вопросы (ответ «Да»), 2010 г., в %**

Варианты ответов	Все население	В том числе	
		городское	сельское
Есть ли у Вас мечта иметь собственное дело?	39,6	43,1	26,9
Предпочитаете ли Вы руководство, при котором можно самостоятельно определять, что и как делать?	61,5	66,9	41,9
Промолчите ли Вы, если услышите ошибочную точку зрения на хорошо известный Вам вопрос?	24,1	22,8	28,7
Честлюбивы ли Вы?	61,5	63,7	53,5
Вы чувствуете себя скованным?	28,9	28,3	31,2
Чувствуете ли Вы, что живете неполной жизнью?	43,4	46,0	34,3
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения Вологодской области», 2010 г			

Итак, на степень поселенческой дифференциации оказывают влияние такие факторы, как особенности концентрации производств и сферы услуг, отраслевые особенности расположения предприятий и организаций, степень развитости финансовых и кредитных институтов, уровень образования и финансовой грамотности населения, особенности менталитета.

Резюме главы 3

Внутристрановой межрегиональный аспект проблемы неравенства населения тесно связан с отраслевой спецификой экономики. Наибольшая степень неравенства населения характерна для крупных городов, в которых развита финансовая, торговая и посредническая деятельность, и регионов, экономика которых ориентирована на экспорт продукции (обычно в структуре ВРП таких регионов велика доля добывающей промышленности). Так, по данным 2008 г., коэффициент фондов в г. Москве составлял 34,5, в г. Санкт-Петербурге – 18,3, в Тюменской области – 23,0.

Наименьшие значения коэффициента фондов характерны для регионов Центральной России, отличающихся высоким удельным весом сельского хозяйства и обрабатывающей (в основном – легкой) промышленности в структуре ВРП. Коэффициент фондов в Тверской, Ивановской, Костромской, Кировской и Владимирской областях колеблется от 10 до 11 единиц.

Степень поселенческого неравенства (неравенства доходов населения в городской и сельской местности) не так значительна, как уровень межрегионального неравенства, но все же в городах различия населения по доходу более значительны: коэффициент фондов для

сельских жителей составляет порядка 10 раз, а городского – 12,3 раза. Доказано, что на степень поселенческой дифференциации оказывают влияние такие факторы, как особенности концентрации производств и сферы услуг, отраслевые особенности расположения предприятий и организаций, степень развитости финансовых и кредитных институтов, уровень образования и финансовой грамотности населения, особенности менталитета.

Из всех личных характеристик на уровень индивидуального дохода наибольшее влияние (в совокупности составляющие около 20%) оказывают следующие: вид деятельности человека, наличие у него подчиненных и размер руководимого им подразделения, уровень образования и место проживания. Высокий доход имеют городские жители, занимающие руководящие посты в финансовых или управленческих структурах, на предприятиях промышленности, транспорта и связи.

Подтверждается наличие гендерных различий в уровне дохода: средний доход женщин составляет 77% от среднего дохода мужчин.

Выявлено, что на уровень дохода человека влияют кроме объективных факторов, хотя и в гораздо меньшей степени, психологические особенности. По нашим расчетам, уровень дохода человека примерно на 10% зависит от его решительности и ответственности, силы воли, степени ответственности за собственную судьбу, умения постоять за себя.

ГЛАВА 4

ПОСЛЕДСТВИЯ НЕРАВЕНСТВА НАСЕЛЕНИЯ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ

4.1. Влияние уровня дохода на потребление и имущественную обеспеченность

Вследствие неравенства доходов население дифференцируется и по другим показателям уровня жизни: размеру сбережений, обеспеченности жильем и имуществом, уровню питания, уровню потребления продуктов и услуг, способам проведения досуга и другим показателям. Проследим влияние уровня дохода на характеристики качества жизни с помощью результатов социологических опросов, проведенных среди населения Вологодской области в 2007 – 2008 гг.

В соответствии с пирамидой потребностей А. Маслоу первичными потребностями человека являются жилье и еда, поэтому можно предположить, что степень неравенства населения по этим характеристикам самая низкая. Однако при анализе было выяснено, что различия среди доходных групп населения по **обеспеченности жильем** значительны. Если верхние группы по доходу чаще отмечают проживание в 2 – 3-х-комнатных и более квартирах, то наименее обеспеченные граждане – в частных домах, однокомнатных квартирах, общежитиях и коммуналках (*табл. 4.1*).

Причём жилье наиболее обеспеченного населения чаще является собственным или арендованным, в то время как для наименее обеспеченного населения чаще характерно проживание в государственном и муниципальном жилье, а также жилье, находящемся в собственности родственников.

Различается население разных доходных групп и по наличию в их собственности другой недвижимости – домов, комнат, квартир, дач, производственных помещений, складов и офисов, магазинов,

торговых палаток. По данным 2008 г., другую жилую недвижимость имели в собственности в среднем 36% населения, а недвижимость производственно-хозяйственного назначения – 8%.

Таблица 4.1. **Наличие недвижимого имущества у населения Вологодской области, 2007 – 2008 г., в %**

Виды жилья	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Имеется в собственности:							
▪ Отдельный дом или часть дома	20	19	38	25	18	8	10
▪ 1-комнатная квартира	11	12	7	16	12	11	9
▪ 2-комнатная квартира	30	38	29	37	43	41	43
▪ 3-комнатная квартира	19	20	11	13	19	30	30
▪ Многокомнатная (более 3-х) квартира	3,8	3,5	2,2	2,6	2,6	5,5	5,5
▪ Комната (-ы) в общежитии или коммунальной квартире	10,0	4,0	6,9	4	2,6	3,7	1,5
▪ Часть квартиры, где вместе живут семьи родственников	4,0	2,1	5,5	1,5	1,5	1,5	0,7
2. Имеется в собственности другая недвижимость (дома, квартиры, дачи)	49	36	15	24	38	46	52
3. Имеется в собственности недвижимость производственно-хозяйственного назначения	15,2	8,0	2,9	5,8	5,5	8,8	12,4
Источник: здесь и далее – данные социологических опросов ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2007 – 2008 гг.							

На основе данных социологического опроса стало возможным построение кривой распределения населения региона не только по доходам, но и по площади занимаемого жилья.

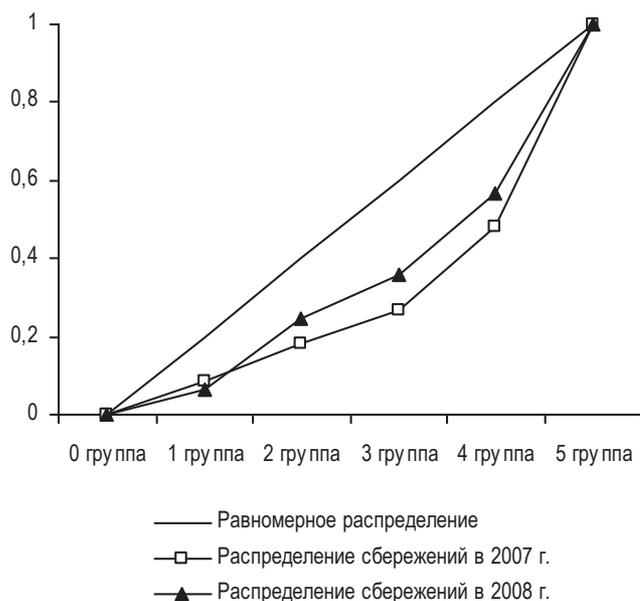
Некоторые исследователи социальной дифференциации населения считают, что «в России социальный негатив, вызываемый различиями в денежных доходах, амортизируется относительно равномерным распределением жилья» [26]. Однако, как было выявлено нами ранее, распределение площади жилья среди населения можно назвать относительно равномерным. Но, как показало исследование, жилье рассматриваемых групп населения по доходу существенно различается по уровню благоустройства (табл. 4.2).

С увеличением порядкового номера группы населения, то есть с увеличением уровня дохода, степень обустройства жилья холодной и горячей водой, газом, отоплением и другими благами существенно увеличивается: средний показатель благоустроенности с 33% для жилья первой группы населения увеличивается до 89% для жилья пятой группы.

**Таблица 4.2. Степень благоустроенности жилья населения
Вологодской области, 2007 – 2008 г., в %**

Параметры благоустроенности	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Водопровод	82	78	47	63	91	92	96
2. Газ (магистральный)	70	69	38	51	79	86	91
3. Горячая вода (в т.ч. от газовой колонки)	65	64	24	47	75	85	89
4. Центральное отопление	70	69	41	57	75	87	88
5. Канализация	73	72	37	55	86	91	93
6. Ванная или душ	70	66	27	45	78	88	92
7. Стационарный телефон	49	48	18	34	50	68	71
В среднем	68	67	33	50	76	85	89

Поэтому, по нашему мнению, при построении кривой распределения населения по площади занимаемого жилья следует учитывать степень его благоустроенности. В противном случае кривая распределения населения, построенная лишь по площади занимаемого жилья без учета степени благоустройства, не отражала бы реальной ситуации с обеспеченностью населения жильем и была бы некорректной. Кривые на *рис. 4.1* позволяют сделать вывод о том, что жилье, как и денежные доходы, распределяется среди населения области неравномерно.



**Рис. 4.1. Кривая Лоренца по распределению жилья населения
Вологодской области, 2007 – 2008 гг.**

Одним из видов недвижимого имущества являются земельные участки – участки в дачных или садово-огороднических кооперативах или приусадебные участки. Земельные участки того или иного вида имеют около 60% населения области, причем их наличие практически не зависит от уровня дохода. В данном случае наиболее интересным представляется оценка роли участков в жизни людей, относящихся к различным доходным группам (табл. 4.3).

Таблица 4.3. **Назначение земельных участков населения Вологодской области, 2007 – 2008 г., в %**

Назначение земельных участков	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Источник продуктов питания, денежных доходов	71	71	88	84	72	67	53
2. Место семейного отдыха, встреч с друзьями, развлечений	28	28	12	16	27	32	45
3. Другое	1,2	1,0	0,7	0,7	1,3	1,1	1,2

Если основная часть наименее обеспеченного населения использует участок с целью выращивания продуктов для собственного потребления или для продажи, то почти для половины наиболее состоятельных участков является местом отдыха и развлечений. Как известно, наличие свободного от работы времени считается одним из показателей уровня жизни населения.

Различия наблюдаются и в характеристиках **питания** населения разных доходных групп (табл. 4.4).

Таблица 4.4. **Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас материальная возможность покупать продукты питания в необходимом количестве?», 2008 г., в %**

Вариант ответа	Население в целом	Группы населения по доходу				
		1	2	3	4	5
1. Можем позволить себе приобретение любых продуктов	8,0	0,4	2,8	5,0	6,4	21,1
2. Можем позволить себе покупку большинства продуктов, кроме самых дорогостоящих	31,4	14,2	23,7	23,6	44,1	49,4
3. Как правило, приобретаем только самые необходимые продукты	55,8	70,8	67,4	68,4	47,9	29,5
4. Испытываем трудности даже при покупке самых необходимых продуктов	4,8	14,5	6,2	3,0	1,5	0,0
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 г.						

Среди 20% наименее обеспеченного населения практически нет таких людей, которые могут себе позволить покупать любые продукты питания. Более чем 2/3 этой группы – люди, которые приобретают лишь самые необходимые продукты, а каждый шестой человек в этой группе ограничивает себя в питании. В пятой, верхней, группе лишь 30% людей ограничиваются самыми необходимыми продуктами, а каждый пятый в ней может позволить себе покупку любых продуктов.

С помощью *таблицы 4.5*, которая также характеризует качество питания, можно рассчитать оценку питания каждой группы населения по доходу.

Таблица 4.5. **Распределение ответов на вопрос: «Как бы Вы оценили качество питания Вашей семьи?», 2007 – 2008 г., в %**

Вариант ответа	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Семья недоедает	3	2	3	2	2	1	0
2. Не голодаем, но питание крайне однообразное	22	22	37	28	23	11	8
3. Удовлетворительное	38	38	38	42	44	38	25
4. Хорошее	31	34	18	24	30	47	55
5. Очень хорошее	5	5	3	3	2	2	11
Средний балл (от 1 до 5)	3,1	3,2	2,8	3,0	3,1	3,4	3,7

И распределение ответов респондентов, и средний балл позволяют выявить очень яркую зависимость качества питания от уровня доходов населения: наиболее качественное и разнообразное питание характерно для населения с более высокими доходами (*рис. 4.2*).

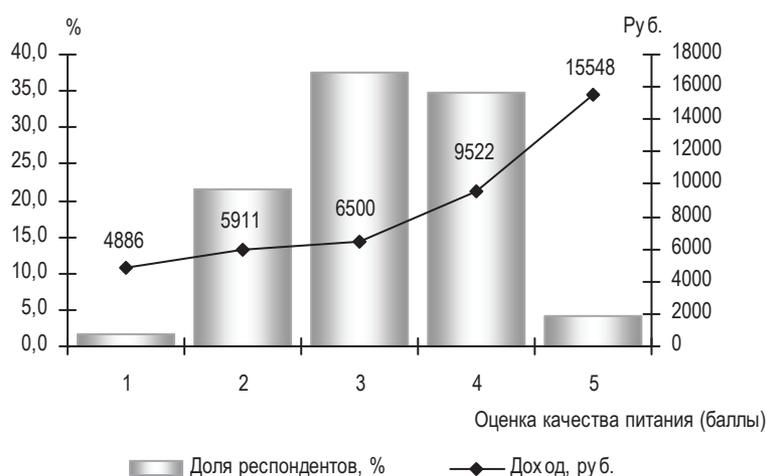


Рис. 4.2. **Взаимосвязь качества питания (по пятибалльной шкале) и уровня дохода населения Вологодской области, 2008 г.**

Неравномерность распределения расходов на питание среди населения региона отражает *рисунок 4.3*.

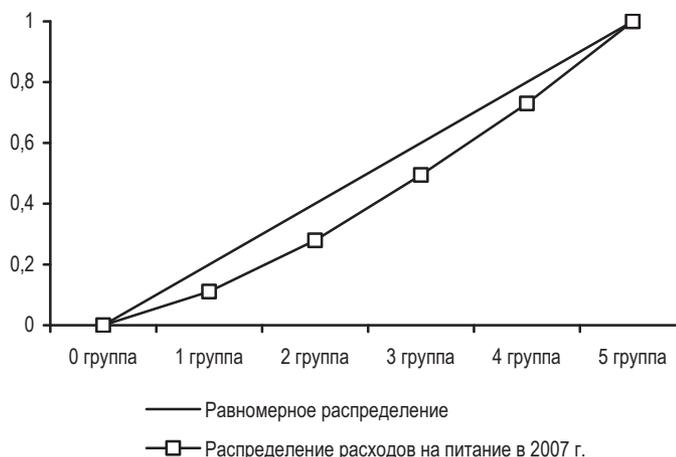


Рис. 4.3. Кривая Лоренца по распределению расходов на питание населения Вологодской области, 2007 г.

На основании оценок респондентов нами была оценена степень зависимости качества питания от уровня дохода. Результаты и дисперсионного (эмпирический коэффициент детерминации равен $\eta^2=0,12$), и корреляционно-регрессионного анализа (коэффициент корреляции $R=0,36$, коэффициент детерминации $R^2=0,13$) свидетельствуют о том, что качество питания на 12 – 13% зависит от размера среднедушевого дохода в семье. Связь с такими параметрами оценивается как прямая слабая, однако следует помнить, что оценка базируется на данных социологического опроса, для результатов которого характерна некоторая субъективность.

Разработанная нами анкета включала вопросы, позволяющие выявить уровень потребления основных продуктов питания. Наиболее сильно ограничен высокой стоимостью уровень потребления таких продуктов, как морепродукты, сыр, рыба и рыбные изделия, мясо и соки (*табл. 4.6*).

Причем по двум первым продуктам достаточно сильное ограничение наблюдается даже среди представителей пятой группы: их не покупают соответственно 21 и 11% относящихся к группе. По другим продуктам также наблюдаются сильные различия в потреблении их разными группами населения по доходу. Наиболее доступными для населения являются продукты, недорогие по стоимости (крупы, макаронные и хлебобулочные изделия, молоко и растительное масло) или выращенные на личных участках (картофель и овощи).

Таблица 4.6. Доля населения Вологодской области, не употребляющего продукты питания из-за их высокой стоимости, 2008 г., в %

Вариант ответа	Население в целом	Группы населения по доходу				
		1	2	3	4	5
1. Морепродукты	25,9	42,7	31,8	29,3	18,2	10,9
2. Сыр	6,5	17,2	7,7	5,9	2,6	0,7
3. Мясо и мясные изделия	5,4	8,4	8,8	5,9	3,6	0,7
4. Соки	5,1	12,0	7,3	4,8	0,4	0,7
5. Рыба и рыбные изделия	3,5	13,1	2,6	1,8	0,4	1,1
6. Масло животное	3,4	9,1	4,4	1,8	1,5	0,4
7. Колбаса	3,3	10,9	4,4	1,1	0,0	0,4
8. Винно-водочные изделия	2,6	8,4	1,5	1,1	0,4	1,8
9. Фрукты	2,4	7,7	2,9	1,5	0,0	0,4
10. Табак	2,1	6,2	1,1	0,0	1,1	1,1
11. Молочные изделия	1,0	4,0	0,0	0,0	0,4	0,0
12. Картофель	1,0	2,6	1,5	0,0	0,7	0,0
13. Яйцо	0,9	3,3	1,5	0,0	0,0	0,0
14. Масло растительное	0,7	1,8	1,5	0,4	0,0	0,0
15. Молоко	0,5	2,2	0,0	0,0	0,0	0,4
16. Овощи	0,5	1,5	0,7	0,0	0,0	0,0
17. Крупы	0,4	1,5	0,0	0,4	0,0	0,0
18. Хлебобулочные изделия	0,1	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 г.

Если основная часть наименее обеспеченного населения предпочитает покупать продукты питания в небольших продуктовых магазинах (так называемых магазинах пошаговой доступности), то наиболее состоятельные делают это в супермаркетах и на продуктовых рынках (эти предпочтения были выявлены уже по результатам обследования в 2007 г.). Впрочем, достаточно большая часть населения (около 25%) не придает этому большого значения (табл. 4.7).

Таблица 4.7. Распределение ответов на вопрос: «Где Вы предпочитаете покупать продукты питания?», 2007 – 2008 г., в %

Вариант ответа	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. В небольших продуктовых магазинах	45	42	60	46	52	37	25
2. В супермаркетах	20	26	15	22	15	26	41
3. На рынке	24	21	15	18	22	29	21
4. Другое	2,1	1,0	0,7	1,8	1,5	0,4	0,4
5. Не придаю этому особого значения	18	21	14	17	23	26	24
6. Затрудняюсь ответить	6,8	5,1	1,5	5,5	5,9	4,0	4,4

При покупке продуктов питания наибольшее значение для наименее обеспеченных имеет цена товара (отметили около 60% представителей первой группы по доходу), в то время как для наиболее обеспеченных более важны качество товара, возможность его выбора, степень соблюдения санитарных условий, качество обслуживания и организация процесса покупки.

Можно отметить, что продукты питания являются довольно неэластичным товаром: нами выявлено, что увеличение дохода вызовет некоторое увеличение объема покупок лишь у 23% населения. Однако около 40% жителей области отметили, что увеличение их дохода будет сопровождаться улучшением качества приобретаемых продуктов (это особенно характерно для средних групп населения по доходу), а еще 10% (в основном те, кто имеет низкие доходы) изменят место покупки продуктов питания.

Проанализировав показатели обеспеченности жильем и качества питания, можно констатировать, что различия между группами населения по доходу наблюдаются уже на первой ступени пирамиды потребностей.

Достаточно яркая зависимость наблюдается между уровнем дохода и местом покупки одежды: наиболее состоятельные предпочитают покупать одежду в бутиках и торговых центрах, в то время как две трети населения с более низкими доходами одеваются на рынках и в обычных магазинах одежды. В случае увеличения доходов жители региона считают возможным увеличение количества приобретаемой одежды – 23%, улучшение ее качества – 38%, а изменение места ее покупки (особенно характерно для низкодоходных групп) – 13%.

От уровня дохода зависят и **имущественные характеристики населения**. Для проведения качественного анализа его имущественной обеспеченности все виды мебели и техники можно условно разбить на группы, отличающиеся стоимостью и степенью морального износа/давности использования (*прил. 4*).

Во-первых, следует отметить, что уровень обеспеченности жителей региона теми или иными вещами очень различен. К примеру, если холодильник, стиральная машина, цветной телевизор, пылесос и подобные традиционные для хозяйства предметы имеются у 80 – 92% населения, то наиболее современные или наиболее дорогие виды имущества – у гораздо меньшей части населения. Видеокамеру, плазменный или жидкокристаллический телевизор, посудомоечную машину имеет лишь 10 – 19% жителей области, автомобили иностранного производства – 13%, лодку или катер – 7%.

Наиболее состоятельные люди в наибольшей степени обеспечены всеми видами имущества, исключая черно-белые и цветные телевизоры – на их смену пришли более современные модели. Более того, имущество наименее обеспеченного населения характеризуется гораздо большим сроком эксплуатации, нежели имущество богатых людей.

Величина разрыва в обеспеченности имуществом крайних групп населения по доходу напрямую зависит от того, к какой группе относится то или иное имущество: чем современнее или дороже предметы быта, тем сильнее дифференциация. Самый крупный разрыв между населением разных доходных групп наблюдается в обеспеченности легковыми автомобилями зарубежного производства – 24 раза между респондентами пятой и первой доходных групп.

Зависимость между уровнем дохода и обеспеченностью имуществом количественно оценивать некорректно, так как возраст некоторых видов имущества превышает 10 лет, а доход является моментной величиной, учитываемой на дату проведения социологического опроса.

Наибольшее значение при определении специфики жизни разных слоев населения в настоящее время имеют особенности **потребления услуг**.

Распределение населения области по возможности оплаты услуг (табл. 4.8) напоминает оценку собственных доходов. Лишь 5% населения могут оплатить любые услуги, а еще 21% – большинство из них.

Таблица 4.8. **Распределение ответов на вопрос: «Есть ли у Вас возможность оплачивать получение необходимых услуг?», 2008 г., в %**

Вариант ответа	Население в целом	Группы населения по доходу				
		1	2	3	4	5
1. Можем оплатить любые услуги	5,1	1,8	1,1	1,8	3,3	15,0
2. Можем оплатить большинство услуг, кроме самых дорогостоящих	21,4	8,0	15,3	17,6	25,9	42,0
3. Можем оплатить только повседневные услуги	54,7	61,3	59,9	59,7	59,5	32,8
4. Испытываем трудности при оплате даже самых необходимых услуг	9,2	20,1	13,9	8,8	3,6	1,5
5. Затрудняюсь ответить	9,5	8,8	9,9	12,1	7,7	8,8
Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 г.						

Основная же часть жителей области (более 65%) признают, что могут позволить себе потребление только повседневных, текущих услуг (к ним относятся жилищно-коммунальные, транспортные, бытовые и т.п. услуги), но даже при этом иногда испытывают трудности.

Уровень потребления услуг, которые были предварительно разделены на две группы, представлен в *приложении 5*.

Если в первой группе сосредоточены «обычные» услуги, оказываемые населению, то во второй – более специфические, элитные. Степень распространения «обычных» услуг достаточно велика. К примеру, услугами парикмахерских и ремонта обуви пользуются около 70% населения, стоматолога – около половины. Можно отметить, что «обычные» услуги являются достаточно неэластичными: их потребление населением с наибольшими доходами превышает те же показатели, характерные для населения с наименьшими доходами, в 1,1 – 2,5 раза. Исключение составляют лишь такие виды услуг, как ремонт автомобилей (4,1 раза) и услуги ломбардов (5,1).

Потребление «элитных» услуг характерно лишь для 14% населения области. Различия в уровне потребления этих услуг разными группами населения по доходу значительно выше и в среднем составляют более трех с половиной раз.

По разнице потребления различными доходными группами населения лидируют услуги личных спортивных инструкторов (ими пользуются менее 1% респондентов 1-й группы и 20% респондентов 5-й группы), платных репетиторов (соответственно 0,4 и 6,9%), личных шоферов (0,2 и 2,6%).

Основной причиной, ограничивающей потребление платных услуг, является недостаток денежных средств у населения. Причем это касается не только первой группы населения, среди которой этот вариант ответа отметили 57% респондентов, но и для наиболее состоятельных жителей региона (33%). В районах области остается актуальной проблема отсутствия предприятий и лиц, которые могли бы оказывать услуги, – это отмечает каждый пятый сельский респондент.

Об особенностях потребления некоторых видов товаров и услуг можно судить по характеристике способов проведения свободного времени населением области.

Самым характерным видом отдыха для населения области независимо от уровня дохода является просмотр телепередач и просто расслабление. Наиболее обеспеченное население отличается самым частым посещением театров и кинотеатров, музеев и выставок, концертов и творческих вечеров, кафе и ресторанов, спортивных заведений. Эти люди также гораздо чаще, чем представители других доходных групп, отдыхают на природе, занимаются политической деятельностью, проводят время у компьютера или используют его для

получения новых знаний. Среди наименее обеспеченных традиционным является ведение домашнего хозяйства, что обусловлено тем, что более половины относящихся к 1-й и 2-й доходным группам живут в сельской местности.

Существуют две основные причины, которые не позволяют жителям области проводить свободное время так, как им хочется: для наименее обеспеченных – это недостаток денежных средств (отметили 58% населения первой группы), а для наиболее обеспеченного населения – недостаток свободного времени (61%). Для сельских жителей актуален такой фактор, как отсутствие подходящих предложений в культурной жизни.

Туристские услуги. Как показывают результаты социологического опроса, лишь треть жителей области в течение двух последних лет совершали какие-либо туристические поездки. Доля таких людей в первой доходной группе составляет лишь 15%, в то время как среди 20% наиболее обеспеченных – 62% (табл. 4.9). Для населения первой доходной группы в основном доступен лишь детский отдых на территории области, стоимость которого, как известно, частично оплачивается профсоюзными или другими организациями.

Таблица 4.9. **Распределение ответов на вопрос: «Где отдыхали Вы или члены Вашей семьи в течение двух последних лет?», 2007 – 2008 г., в %**

Вариант ответа	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Отдых «дикарями» на территории России и стран СНГ	7,8	9,9	1,5	5,8	11,0	16,4	15,0
2. Детский лагерь на территории Вологодской области	6,6	6,3	6,6	6,6	6,2	6,9	5,1
3. База отдыха или туристическая поездка внутри области	6,8	5,5	1,8	1,8	4,4	7,3	11,7
4. Курорты Турции, Египта, Туниса, Таиланда, ОАЭ и т.п.	4,1	4,9	0,0	2,2	3,7	6,9	12,4
5. Отдых в санаториях и пансионатах России и стран СНГ	6,6	4,6	1,5	4,7	1,5	7,7	6,2
6. Отдых в Европе	1,6	2,3	0,4	1,1	0,0	1,8	8,4
7. Детский лагерь на территории России и стран СНГ	1,3	1,5	0,4	2,9	1,5	2,2	1,1
8. Отдых в экзотических странах	0,6	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	1,1
9. Другое	6,1	3,5	2,9	2,6	2,2	3,3	7,7
10. Нигде не отдыхали	64	66	85	79	75	55	38

В то же время в наиболее обеспеченной, пятой, группе населения достаточно значима (более 20%) доля тех, кто может себе позволить отдых не только на территории России и стран СНГ (39%), но и пляжный

отдых в одной из недорогих теплых стран (Турция, Египет, Тунис, Таиланд и т.п.) или поездку по Европе. Только для представителей данной группы характерен отдых в экзотических странах (Куба, Бразилия, Доминиканская Республика и др.), стоимость которого наиболее высока. Однако отдохнуть там может лишь каждый сотый из группы.

Основной причиной, ограничивающей возможность наименее обеспеченных осуществлять путешествия, как и потреблять другие услуги, является высокая стоимость поездок, в то время как для наиболее состоятельных повышается роль такого фактора, как нехватка свободного времени.

Зависимость видов отдыха от уровня дохода определяется уже с помощью табличного способа (табл. 4.10). Очевидно, что более дорогие туры характерны для людей с более высоким доходом. Корреляционно-регрессионный анализ позволил определить, что между этими признаками действительно существует взаимосвязь ($R=0,384$).

Таблица 4.10. Виды отдыха населения Вологодской области в зависимости от уровня среднедушевого денежного дохода, 2008 г., в %

Виды отдыха	Среднедушевой доход, руб.
1. Нигде не отдыхали	6342
2. Детский лагерь на территории Вологодской области	7002
3. Детский лагерь на территории России и стран СНГ	7227
4. База отдыха или туристическая поездка внутри области	12000
5. Отдых «дикарями» на территории России и стран СНГ	9517
6. Отдых в санаториях и пансионатах России и стран СНГ	10235
7. пляжный отдых в Турции, Египте, Тунисе, Таиланде, ОАЭ и т.п.	13128
8. Отдых в Европе	18562
9. Отдых в экзотических странах	35000

Масштабы сберегательного процесса также зависят от уровня дохода населения. В среднем по области сбережения имеются у 22% населения (по результатам 2007 г. – 28%), однако для этого показателя характерен значительный размах по доходным группам: сбережения есть у 41% представителей верхней доходной группы и лишь у 7% – нижней. Такую вариацию можно объяснить расположением сбережений на второй ступени пирамиды А. Маслоу, в соответствии с которой наличие накоплений и сбережений не является первичной потребностью человека, и поэтому их объем сильнее зависит от размера дохода. В качестве основной причины отсутствия сбережений население указывает низкий уровень доходов (табл. 4.11).

Таблица 4.11. **Наличие сбережений у населения Вологодской области, 2007 – 2008 г., в %**

Вариант ответа	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Сбережения имеются	28	22	7	14	31	20	41
2. Сбережений не имеется	71	75	91	85	67	76	56
В том числе по причине:							
низкого уровня доходов	44	39	49	44	41	36	25
отсутствия необходимости	6,3	8,9	7,9	7,0	6,6	11,4	12,1
нестабильной экономической ситуации	5,8	6,3	6,8	7,7	5,9	7,2	4,5
другое	0,9	0,4	0,0	0,0	1,1	0,7	0,3
затрудняюсь ответить	14	21	28	27	13	22	15

Как показывают расчеты, суммы сбережений зависят от уровня дохода на 27% ($R=0,52$, что соответствует прямой умеренной связи). В среднем по совокупности увеличение среднедушевого дохода на 1000 рублей приведет к увеличению ежемесячно сберегаемых сумм на 276 руб. (рис. 4.4).

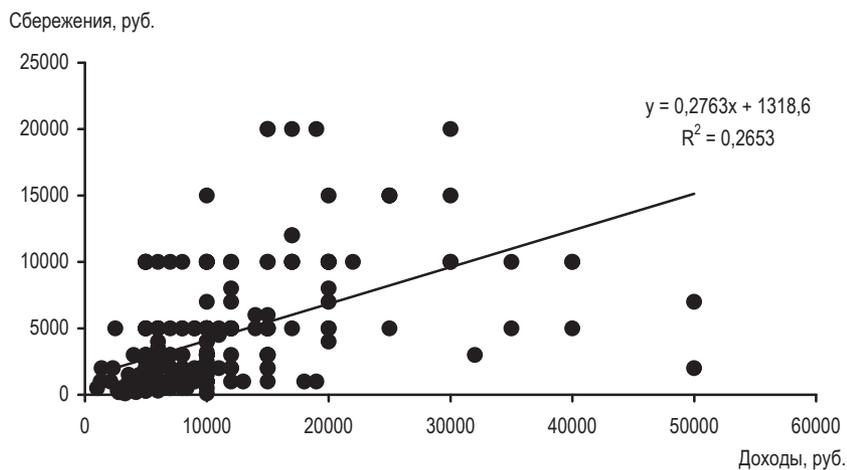


Рис. 4.4. **Зависимость сумм сбережений населения Вологодской области от уровня среднедушевого денежного дохода, 2008 г.**

Взаимосвязь примерно такой же степени характерна для уровня дохода и размера накоплений населения: изменение суммы накоплений на 24% зависит от изменений уровня доходов ($R=0,49$, связь прямая, умеренная). Причем увеличение среднедушевого денежного дохода на 1000 руб. приведет к увеличению накоплений домохозяйства на 7500 руб. (рис. 4.5).

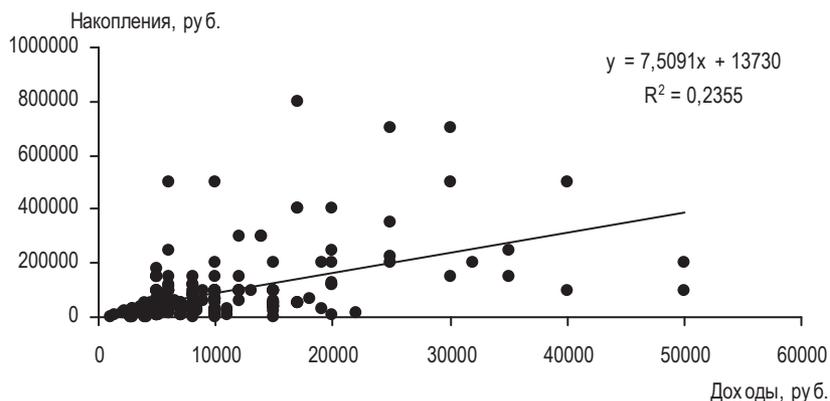


Рис. 4.5. Зависимость накоплений населения Вологодской области от уровня среднедушевого денежного дохода, 2008 г.

Учитывая, что среднестатистическая семья состоит из трех человек, можно приблизительно оценить размер накоплений населения области. В сентябре 2008 г. этот показатель составлял, по нашим расчетам, 39 – 43 млрд. рублей (в сентябре 2007 г. – 20 – 22 млрд. руб.; табл. 4.12).

Таблица 4.12. Характеристики сберегательного процесса в Вологодской области, 2007 – 2008 г.

Показатель	Население в целом		Группы населения по доходу, 2008 г.				
	2007 г.	2008 г.	1	2	3	4	5
1. Сумма сбережений, откладываемых ежемесячно, руб.	5200	4429	1073	3007	1874	3455	7253
2. Период, в течение которого могли бы жить, расходуя лишь сбережения, мес.	6	9	8	6	8	6	13
3. Сумма сбережений на сегодняшний день (в расчете на 1 домохозяйство), тыс. руб.	64,5	101,0	13,0	47,7	59,7	49,4	172,7

Распределение накоплений в обществе можно описать также с помощью кривой Лоренца (рис. 4.6). График показывает более глубокую неравномерность распределения накоплений, которая не характерна ни для какого другого показателя (доходы, жилье, расходы на питание). Объясняется этот факт опять-таки расположением сбережений и накоплений в пирамиде потребностей человека, то есть степенью обеспеченности базовых потребностей населения.

С изменениями уровня дохода меняются и цели накопления. Наиболее состоятельное население чаще делает сбережения для открытия или расширения своего дела, путешествий или приобретения движимого

и недвижимого имущества. Для наименее обеспеченного населения характерны сбережения с целью приобретения относительно дорогих лекарств, «на старость», помощи детям и «на всякий случай» (табл. 4.13).

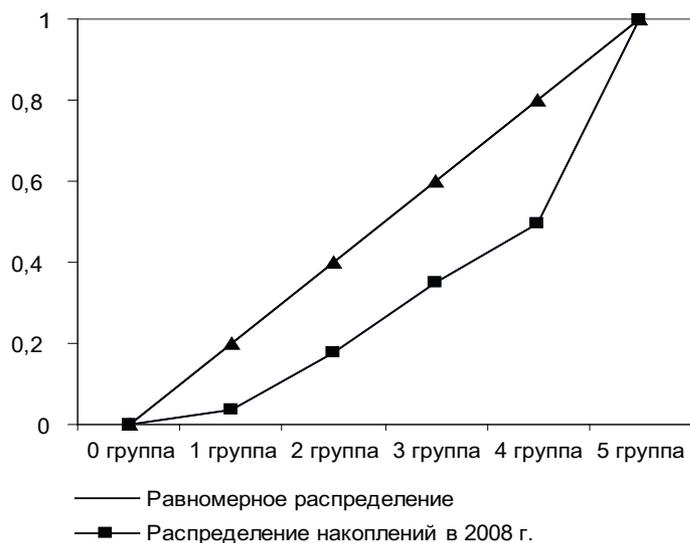


Рис. 4.6. Кривая Лоренца по распределению накоплений у населения Вологодской области, 2008 г.

Таблица 4.13. Распределение ответов на вопрос: «Для каких целей Вы сейчас делаете сбережения?», 2008 г., в %

Вариант ответа	Население в целом	Группы населения по доходу				
		1	2	3	4	5
1. Коплю на всякий случай	7,9	2,9	4,7	12,5	8,0	13,1
2. На старость	6,1	3,6	5,8	12,8	4,7	5,5
3. На образование	2,8	1,8	1,8	3,7	4,0	3,3
4. Для помощи детям	2,7	2,2	1,5	4,4	1,8	3,6
5. Для покупки квартиры	2,5	1,1	1,5	1,5	0,7	8,4
6. Для покупки автомобиля	2,0	0,7	1,1	1,1	3,6	3,6
7. Для покупки других дорогих вещей	1,8	0,7	0,7	2,6	2,2	2,6
8. На отдых, развлечения	1,8	0,0	0,7	2,9	1,1	4,4
9. На лечение	1,7	1,5	2,2	2,9	0,0	2,2
10. На путешествия	1,6	0,4	0,7	2,6	1,1	3,3
11. Для покупки (строительства) дачи, садового домика	1,2	0,4	2,2	1,1	0,4	2,6
12. Для открытия (расширения) собственного дела	1,0	0,4	0,0	0,4	0,0	3,6
13. Для покупки акций и других ценных бумаг	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
14. Не делаем сбережений	62,0	80,3	70,4	57,1	60,2	43,4

Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 г.

Примечательно, что по сравнению с результатами опроса 2007 г. в целом по населению значительно уменьшилась доля тех, кто делает накопления для приобретения квартиры, автомобиля и покупки других дорогих вещей, что, вероятно, связано прежде всего с развитием системы кредитования – ипотечного, потребительского и автокредитования. В качестве еще одной причины можно назвать нестабильность экономической ситуации в стране и мире, которая стала проявляться особенно сильно летом 2008 года.

Таким образом, в регионе действительно существует значительное расслоение населения, обусловленное, в первую очередь, значительными различиями в уровне дохода. В то же время, неравенство дохода вызывает неравенство населения по таким показателям, как обеспеченность жильем, имуществом, уровень потребления продуктов, товаров и услуг, способы проведения свободного времени, уровень накоплений и т.д.

Неравенство населения существенно ограничивает объемы потребления продуктов и услуг, сдерживает объемы инвестирования. Стечением времени неравенство продолжает углубляться, что неизменно приведет к непониманию между слоями населения и, соответственно, напряжению социальной обстановки в регионе. Кроме того, неравенство негативно влияет и на качество человеческого потенциала: ограничения в доходах отражаются на состоянии здоровья людей, уровне их культуры и образования, в результате чего становится актуальной проблема не развития, а поддержки и сохранения человеческого потенциала населения региона.

4.2. Оценка влияния избыточного неравенства на экономический рост и демографические характеристики в регионе

Как уже было отмечено ранее, для понимания механизмов взаимодействия неравенства с социально-экономическими процессами требуется анализ структуры неравенства, под которым понимается разделение общего неравенства доходов на избыточное, обусловленное бедностью, и нормальное, исключающее неравенство, обусловленное бедностью. В данной части работы проведено исследование структуры неравенства по доходам населения Вологодской области за 1997 – 2009 гг. и оценен ущерб от наличия избыточного неравенства для экономических и демографических показателей в регионе.

Анализ структуры неравенства проводился на основе фактического распределения населения по 20% доходным группам путем замены имеющейся кривой Лоренца на нормализованную. И далее, исходя из

вновь полученного распределения, нами был посчитан индекс Джини нормального неравенства. Индексы избыточного неравенства получены путем вычета нормального неравенства из общего. В *таблице 4.14* представлены рассчитанные индексы нормального и избыточного неравенства населения региона. В период с 1997 по 2009 г. доля нормального неравенства в общем неравенстве составляла 65 – 92%. Самый высокий уровень избыточного неравенства был зафиксирован в 1998 – 1999 гг.: этот период был сопряжен с обеднением населения вследствие кризиса экономики России.

Таблица 4.14. **Динамика индексов нормального и избыточного неравенства в Вологодской области, 1997 – 2007 гг.**

Год	Общее неравенство (G)	В том числе:		Общее неравенство (G)	В том числе:	
		нормальное (GN)	избыточное (GE)		нормальное (GN)	избыточное (GE)
1997	0,367	0,330	0,037	100,0	89,9	10,1
1998	0,413	0,320	0,108	100,0	77,5	22,5
1999	0,388	0,250	0,149	100,0	64,4	35,6
2000	0,333	0,275	0,058	100,0	82,6	17,4
2001	0,302	0,278	0,024	100,0	92,1	8,0
2002	0,331	0,293	0,038	100,0	88,5	11,5
2003	0,363	0,324	0,039	100,0	89,3	10,8
2004	0,368	0,332	0,036	100,0	90,3	9,8
2005	0,366	0,325	0,041	100,0	88,7	11,3
2006	0,369	0,332	0,037	100,0	89,9	10,2
2007	0,382	0,353	0,029	100,0	92,4	7,6
2008	0,3524	0,315	0,0378	100,0	89,3	10,7
2009	0,3448	0,319	0,026	100,0	92,4	7,6

Источник: Статистический ежегодник Вологодской области – 2010: стат. сб. / Вологдастат. – Вологда, 2010.

Структуру неравенства в регионе с 1997 по 2009 гг. отражает *рис. 4.7*. В среднем за анализируемый период удельный вес избыточного неравенства, обусловленного бедностью, составлял в регионе 13%. Теоретически уровень этого показателя должен стремиться к нулю, тем самым повышая возможности экономического роста.

Как было отмечено выше, нормальное и избыточное неравенство оказывает влияние на экономические и демографические показатели развития региона. Рассматривая изменения в показателях экономического развития (ВРП на душу населения) и показателях, характеризующих социально-экономическую дифференциацию (нормальное неравенство), можно обнаружить прямую связь между показателями, то есть с ростом нормального неравенства растет и объем производства ВРП в расчете на душу населения (*рис. 4.8*). Тем самым подтверждаются выводы исследований А.Ю. Шевякова о том, что нормальное неравенство является позитивным фактором.

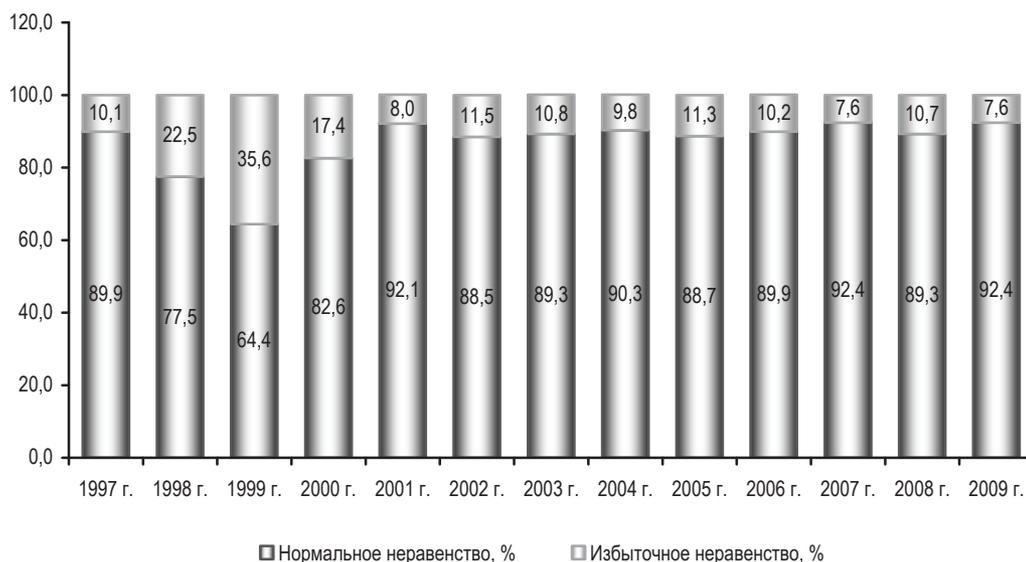


Рис. 4.7. Структура общего неравенства в Вологодской области в 1997 – 2009 гг., %

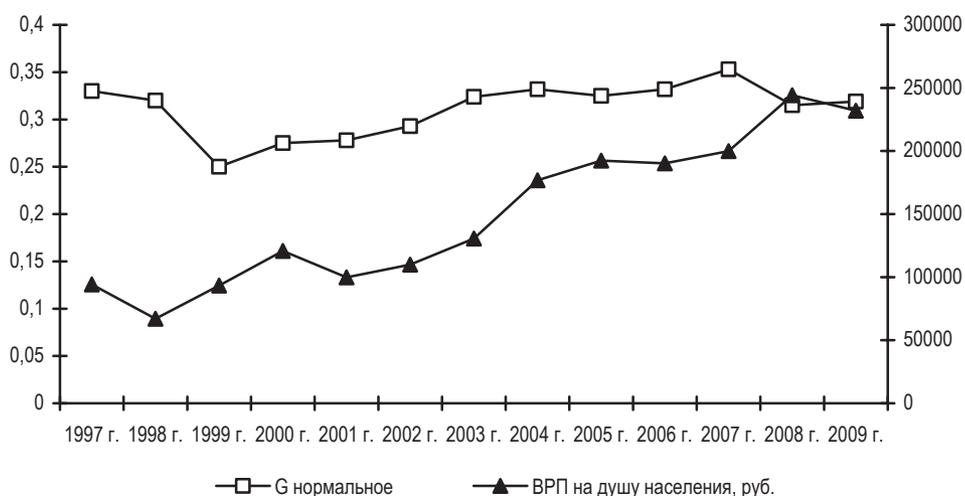


Рис. 4.8. Динамика индекса нормального неравенства и объема ВРП в расчете на душу населения в Вологодской области в 1997 – 2006 гг.

Для более точной оценки влияния нормального и избыточного неравенства на показатели экономического развития и демографические показатели был проведен статистический анализ на основе фактических данных при помощи ППП Excel.

Одним из основных показателей взаимозависимости двух величин является парный коэффициент корреляции. В процессе анализа установлена прямая умеренная зависимость между уровнем неравенства (индекс Джини нормального неравенства) и производства ВРП (парный коэффициент корреляции 0,67) (табл. 4.15). Обнаружена

также отрицательная взаимосвязь избыточного неравенства с показателями, характеризующими демографическую обстановку. Так, рост избыточного неравенства повлечет за собой снижение не только ВРП на душу населения, но и такого показателя, как рождаемость, а также приведет к росту смертности. На основе рассчитанных коэффициентов корреляции проведен регрессионный анализ.

Таблица 4.15. Матрица парных коэффициентов корреляции при исследовании взаимосвязи показателей неравенства социально-экономических показателей

Показатель	Нормальное неравенство	Избыточное неравенство	Рождаемость, ‰	Смертность, ‰	ВРП на душу населения, руб.
Нормальное неравенство	1,00	-0,60	0,56	0,09	0,50
Избыточное неравенство	-0,60	1,00	-0,66	-0,38	-0,50
Рождаемость, ‰	0,56	-0,66	1,00	0,31	0,93
Смертность, ‰	0,09	-0,38	0,31	1,00	0,19
ВРП на душу населения, руб.	0,50	-0,50	0,93	0,19	1,00

Взаимосвязь между объемом производства ВРП в расчете на душу населения и индексом Джини нормального неравенства имеет вид:

$$Y = - 161222 + 1000188 \times X_1,$$

где: Y – объем ВРП в расчете на душу населения;
X₁ – индекс Джини нормального неравенства.

Характеристики уравнения: R = 0,49 F = 4,79 p = 0,05
R² = 0,24 dF = 1,97

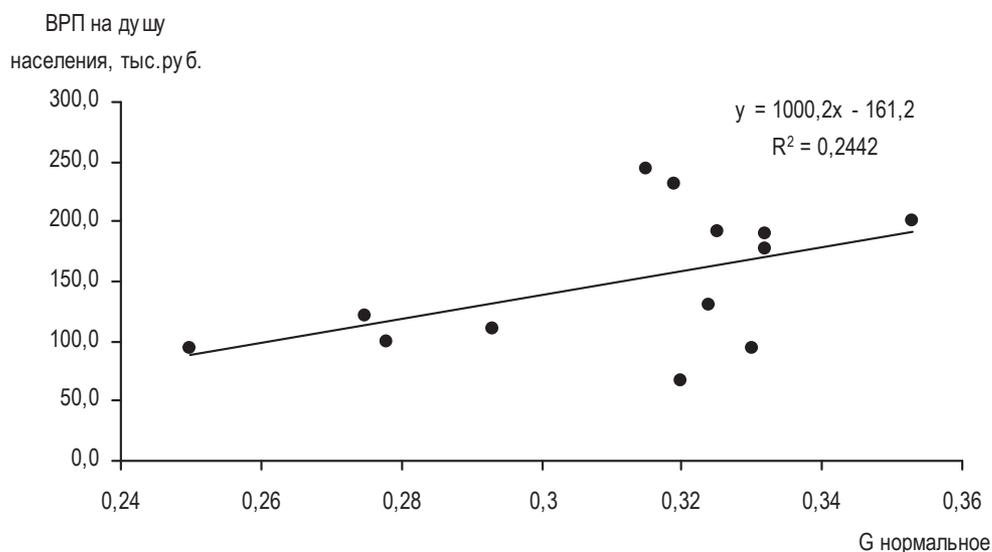


Рис. 4.9. Взаимосвязь между объемом ВРП в расчете на душу населения и индексом Джини нормального неравенства, 1997 – 2009 гг.

Согласно данному уравнению регрессии, увеличение индекса Джини нормального неравенства на 0,001 приведет к увеличению объема ВРП на 1000 руб. в расчете на душу населения (рис. 4.9).

Взаимосвязь между объемом производства ВРП в расчете на душу населения и индексом Джини избыточного неравенства показана на рисунке 4.10.

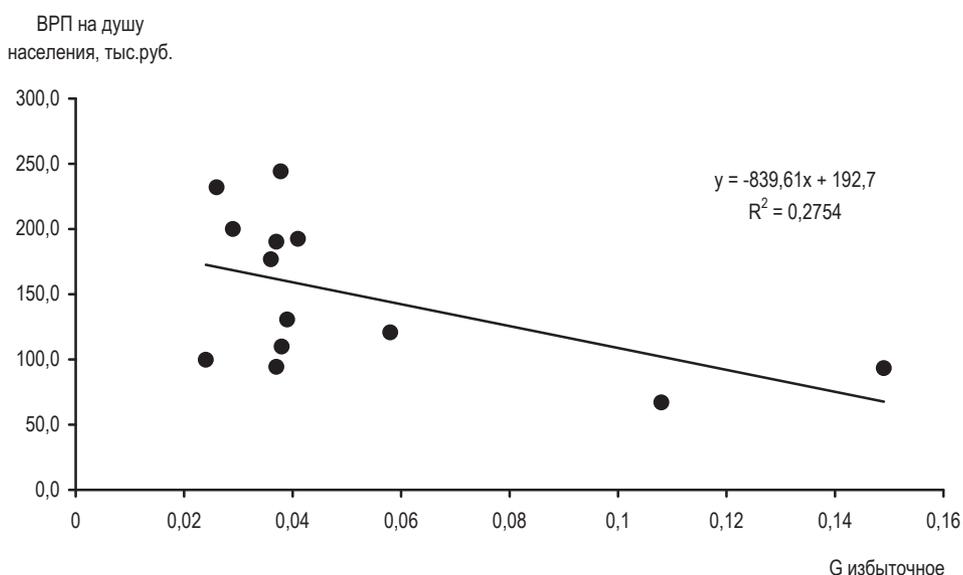


Рис. 4.10. Взаимосвязь между объемом производства ВРП в расчете на душу населения и индексом Джини избыточного неравенства, 1997 – 2009 гг.

Уравнение регрессии:

$$Y = 192701 - 839614 \times X_1,$$

где: Y – ВРП в расчете на душу населения;

X₁ – индекс Джини избыточного неравенства.

Характеристики уравнения: R = -0,525 F = 2,98 p = 0,066
R² = 0,275 dF = 1,9

Согласно данному уравнению, увеличение индекса Джини избыточного неравенства на 0,001 приведет к снижению объема ВРП на душу населения на 839 руб.

Наличие избыточного неравенства населения в период с 1997 по 2009 г. привело к недополучению экономикой области 574 млрд. руб., что составляет практически четверть (23%) объема валового регионального продукта этого периода (табл. 4.16).

Таблица 4.16. **Экономические потери от наличия в Вологодской области избыточного неравенства, 1997 – 2009 гг.**

Год	G _{избыт.}	ВРП на душу населения, руб.*	Потери ВРП, вызванные наличием избыточного неравенства*		
			На душу населения, руб.	Всего, млрд. руб.	В % от ВРП
1997	0,037	94265	25782	34,1	27,4
1998	0,093	66976	64542	84,8	96,4
1999	0,138	93274	95772	125,0	102,7
2000	0,058	120788	40183	52,0	33,3
2001	0,024	99775	16656	21,4	16,7
2002.	0,038	109867	26372	33,6	24,0
2003	0,039	130584	27094	34,2	20,7
2004	0,036	176766	24894	31,1	14,1
2005	0,041	192440	28669	35,6	14,9
2006	0,037	190205	25983	32,0	13,7
2007	0,029	199946	20126	24,7	10,1
2008	0,038	244252	31737	38,7	13,0
2009	0,026	232001	21829	26,6	9,4
Итого	х	х	х	573,7	23,0

* В сопоставимых ценах 2007 г.

Как отмечалось ранее, неравенство оказывает влияние на динамику не только экономических процессов, но и демографических составляющих социально-экономической ситуации. Так, в процессе анализа было выяснено, что динамика показателей рождаемости и смертности коррелирует с высокой степенью вероятности, с уровнем избыточного неравенства. Изменение уровня рождаемости обусловлено изменением уровня избыточного неравенства на 44%, изменение уровня смертности – на 15%.

Мера зависимости уровня рождаемости от величины избыточного неравенства выражена следующим уравнением регрессии:

$$Y = 11,5 - 26,4 \times X_1,$$

где: Y – уровень рождаемости;

X₁ – индекс Джини избыточного неравенства.

Характеристики уравнения: R=0,660 F=7,4 p=0,024
R²= 0,436 dF=1,9

То есть увеличение индекса Джини избыточного неравенства на 0,001 доли единицы приведет к снижению уровня рождаемости населения на 0,026‰, что в 2009 г. составляло в абсолютном выражении 33 человека.

Зависимость уровня смертности от изменения избыточного неравенства выражена уравнением регрессии:

$$Y = 17,8 + 21,9 \times X_1,$$

где: Y – уровень смертности;

X_1 – индекс Джини избыточного неравенства.

Характеристики уравнения: $R = 0,381$ $F = 1,97$ $p = 0,193$
 $R^2 = 0,145$ $dF = 1,9$

То есть в среднем увеличение избыточной компоненты неравенства на 0,001 приведет к увеличению уровня смертности на 0,02‰, что в абсолютном выражении составит 25 человек.

Человеческие потери региона, вызванные наличием избыточного неравенства, составили за период 1997 – 2009 гг. 37,2 тыс. чел., что соответствует 3‰ численности населения области на начало 2010 г. (или можно сравнить с численностью жителей одного из муниципальных районов области) (табл. 4.17).

Таким образом, рассматривая структурные компоненты неравенства и их влияние на развитие различных социально-экономических явлений, можно сделать следующие выводы:

Таблица 4.17. **Демографические потери от наличия в Вологодской области избыточного неравенства, 1997 – 2009 гг.**

Год	$G_{\text{избыт.}}$	Коэффициент рождаемости, ‰	Коэффициент смертности, ‰	Потери от снижения рождаемости		Потери от увеличения смертности	
				‰	Чел.	‰	Чел.
1997	0,037	8,4	14,9	0,90	1190	0,81	1074
1998	0,093	8,3	14,6	2,26	2963	2,04	2674
1999	0,138	8,0	16,0	3,35	4368	3,02	3941
2000	0,058	8,8	16,0	1,40	1819	1,27	1641
2001	0,024	9,4	17,4	0,58	748	0,53	675
2002	0,038	10,1	18,4	0,92	1173	0,83	1059
2003	0,039	10,4	19,8	0,95	1194	0,85	1078
2004	0,036	10,7	19,1	0,87	1088	0,79	982
2005	0,041	10,5	18,8	1,00	1243	0,90	1122
2006	0,037	10,9	17,1	0,91	1119	0,82	1009
2007	0,029	11,7	15,9	0,70	862	0,63	778
2008	0,038	12,0	16,3	0,99	1247	0,64	806
2009	0,026	12,4	16,2	0,68	854	0,44	553
Итого	x	x	x	x	19868	X	17392

1. Неравенство населения разделяют на нормальное и избыточное. Нормальное неравенство является экономически эффективным и социально допустимым. Негативно влияет на социально-экономические показатели превышение нормального уровня неравенства, то есть избыточное неравенство. Именно оно вызывает ограничение

процессов потребления и инвестирования и чувство безысходности у малообеспеченных слоев населения. Поэтому избыточное неравенство должно подвергаться ограничению или ликвидироваться.

В настоящее время доля избыточного неравенства в неравенстве населения Вологодской области составляет около 8%. Значительное повышение избыточного неравенства (до 36%) за последние 11 лет наблюдалось в 1998 – 1999 гг., что обуславливалось экономическим кризисом в стране.

2. Увеличение доли избыточного неравенства приводит к замедлению экономического роста: при увеличении показателя избыточного неравенства на 0,001 объем ВРП в расчете на душу населения снижается на 840 руб. Согласно проведенным расчетам, потери региона, вызванные наличием избыточного неравенства, с 1997 по 2009 г. составляют около 574 млрд. руб., что соответствует примерно четверти объема ВРП за тот же период.

3. Увеличение степени избыточного неравенства негативно отражается и на демографических характеристиках, приводя к снижению рождаемости и повышению уровня смертности. Рост показателя избыточного неравенства на 0,001 приводит к сокращению численности родившихся на 0,026‰ (приблизительно 33 чел.) и увеличению численности умерших на 0,02‰ (25 чел.). Человеческие потери региона, вызванные наличием избыточного неравенства, составили за 1997 – 2009 гг. 37,2 тыс. чел., что соответствует 3% от численности населения области на начало 2010 г.

Резюме главы 4

Неравенство доходов отражается на таких показателях уровня жизни населения, как размер сбережений, обеспеченность жильем и имуществом, уровень питания, уровень потребления продуктов и услуг, способы проведения досуга и др. Уровень обеспеченности различными продуктами и услугами представителей верхних доходных групп существенно превышает показатели обеспеченности теми же благами представителей малообеспеченных слоев населения.

Как следствие, высокая степень неравенства населения негативно отражается на экономических и демографических характеристиках региона. Ежегодный ущерб экономике от наличия избыточного неравенства, обусловленного бедностью, составляет около десятой части ВРП. Человеческие потери из-за низкой рождаемости и высокой смертности составляют около полутора тысяч человек ежегодно.

ГЛАВА 5

НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ

И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ

5.1. Современная практика регулирования доходов населения посредством распределительных механизмов

5.1.1. Сущность и механизмы распределительных процессов

Понятие «доход» в настоящее время широко используется как в научной практике, так и в повседневной жизни: доход населения является важным показателем социально-экономической ситуации в стране и отражением деятельности правительства в финансово-кредитной сфере.

Несмотря на то, что эта теоретическая категория постоянно применяется для описания происходящих процессов и решения многообразных задач, единого подхода к формулировке дохода не существует. Т.Г. Лебединская отмечает, что «обычно при уточнении понятия доходов населения исследователи идут в двух направлениях: конкретизируют материально-вещественное содержание и источники доходов или прибегают к описанию связи рассматриваемой категории с одним из обобщающих показателей экономического развития страны, в котором отражаются результаты процесса воспроизводства» [52]. В первом случае доходы населения определяются как «совокупность денежных и натуральных средств, полученных или произведенных домашними хозяйствами за определенный период», а в качестве источников их образования приводятся наемный труд, предпринимательство, наличие собственности, работа в личном подсобном хозяйстве, ремесло и прочая самозанятость [96]. Этот подход отражает виды и структуру доходов населения, но не позволяет до конца раскрыть содержание данной социально-экономической категории. Кроме того, всякий раз при появлении или исчезновении хотя бы одного источника доходов это определение требует пересмотра и корректировки.

При втором подходе доходы населения рассматриваются как часть стоимости произведенного общественного продукта за вычетом материальных издержек, которая присвоена им за определенный период [102, 117]. Это понятие лишено недостатков, присущих первому подходу, однако оно требует от исследователей выбора обобщающего показателя, отражающего результаты процесса воспроизводства. В СССР долгое время таким показателем был национальный доход, который рассматривался как вновь созданная стоимость в сфере материального производства или соответствующая ей часть годового совокупного общественного продукта. Доходы населения трактовались как часть произведенного национального дохода, которая получена им в результате конечного распределения и используется для удовлетворения своих потребностей и накопления.

Подобный способ раскрытия сущности доходов населения в той или иной степени и в различных сочетаниях использовался многими авторами [55, 56, 84]. При этом большинство исследователей выделяли в зависимости от фаз движения национального дохода (создание, первичное распределение, перераспределение и использование), соответственно, первичные, вторичные и конечные доходы, что позволяло уже на этапе определения выявить три основных фактора, оказывающих влияние на доходы населения: объем произведенного национального дохода, особенности его распределения и перераспределения, условия и специфику использования.

Образование первичных доходов населения связывалось с непосредственным участием населения в процессе производства и первичного распределения национального дохода на первой стадии его движения. Причем, в соответствии с существовавшей в СССР методологией определения национального дохода, было принято считать, что он создается только в сфере материального производства, а потому первичные доходы получают лишь работники производственной сферы. Исходя из такого представления о структуре национального дохода и непосредственных участниках его создания, к первичным доходам населения относили: заработную плату и прочие разновидности оплаты труда работников материального производства, все формы распределения по труду в колхозах и других производственных кооперативах, а также доходы от личного подсобного хозяйства и индивидуальной трудовой деятельности [56]. Доходы работников непромышленной сферы и прочего населения трактовались как результат перераспределительных отношений, которые присущи второму этапу движения национального дохода и

состоят в перегруппировке доходов и смене собственников, с одной стороны, позволяющей получить доходы тем, кто непосредственно не участвовал в первичном распределении, а с другой стороны, изменяющей первоначальный размер полученных средств. Объем вторичных доходов, образовавшихся в ходе перераспределительных отношений, оказывается тем больше, чем интенсивнее шел процесс перераспределения и чем многократно один и тот же доход переходил из рук в руки.

К вторичным доходам населения относили заработную плату и прочие разновидности оплаты труда работников непромышленной сферы, пенсии, пособия и стипендии, выигрыши по государственным займам и лотереям; проценты по вкладам в банках; доходы, получаемые при пользовании услугами учреждений по бесплатному и льготному обслуживанию населения, функционирующих за счет общественных фондов потребления; натуральные доходы военнослужащих и лиц, находящихся в местах заключения; вторичным денежным доходом считалась выручка населения за сельскохозяйственные продукты, продаваемые государству, кооперации и колхозам, а также доходы, которые образуются в результате обмена товарами и услугами между группами населения и отдельными лицами. Процесс формирования конечных доходов, которые должны впоследствии расходоваться на цели потребления и накопления во всех его формах, представлялся как завершающая стадия перераспределения национального дохода.

Трансформация командно-административной системы в рыночную потребовала применения новых макроэкономических показателей, которые были введены с помощью системы национальных счетов²³ (далее – СНС). Важным шагом в этом направлении стало использование в качестве обобщающего показателя экономического развития страны валового национального продукта (ВНП) и валового внутреннего продукта (ВВП), которые включали в свой состав не только вновь созданную стоимость в сфере материального производства, но и результаты человеческой деятельности в отраслях сферы обслуживания или так называемых непромышленных отраслях [99].

В СНС процесс воспроизводства и движения всех доходов отражается с помощью сводных счетов. При этом каждой стадии

²³ Система национальных счетов – современная система информации, которая используется для описания и анализа развития рыночной экономики на макроэкономическом уровне практически во всех странах мира. СНС была создана в конце 30-х годов XX столетия в наиболее развитых капиталистических странах, когда возникла потребность вмешательства государства в процесс регулирования экономики. В основу СНС были положены теоретические работы Д. Кейнса. Большой вклад в непосредственную разработку СНС и ее дальнейшее развитие внесли Р. Стоун, лауреаты Нобелевской премии Я. Тинберген, Р. Фриш, В. Леонтьев и другие экономисты-статистики.

воспроизводственного процесса соответствует специальный счет или группа счетов. Так, в СНС разрабатываются сводные счета образования доходов, их первичного, вторичного и конечного использования. В этих счетах фиксируется движение доходов как по экономике в целом, так и по секторам²⁴ или отдельным институциональным единицам [47].

В **счете образования доходов** отражаются распределительные операции, которые непосредственно связаны с процессом производства, приводят к формированию первичных доходов его участников: оплаты труда, налогов и субсидий на производство и импорт, валовой прибыли экономики и смешанных доходов населения. Источником формирования доходов выступают валовой внутренний продукт в рыночных ценах и субсидии на производство и импорт. В счете образования доходов показываются доходы, выплачиваемые за производственную деятельность, а не первичные доходы, получаемые институциональными единицами [52].

Для отражения факта «присвоения» первичных доходов используется **счет распределения первичных доходов**. В СНС первичные доходы определяются как доходы, полученные институциональными единицами в результате их участия в процессе производства товаров и услуг и от предоставления в пользование финансовых активов, земли, патентов, лицензий и т.п. К первичным доходам относятся: 1) доходы от производственной деятельности: оплата труда наемных работников; налоги на производство и импорт; прибыль и смешанные доходы²⁵; 2) доходы от собственности: проценты; распределенный доход предприятий (корпораций); дивиденды; изъятия владельцами из дохода предприятий; доход от собственности, вмененный держателям страховых полисов; рента [63].

В счете распределения первичных доходов отражается получение доходов по труду наемными работниками, смешанных доходов от предпринимательской деятельности – домашними хозяйствами, налогов на производство и импорт – органами государственного управления, прибыли – нефинансовыми предприятиями и финансовыми учреждениями, доходов от собственности – всеми секторами экономики.

²⁴ К секторам в СНС относятся: нефинансовые предприятия, финансовые учреждения, государственные учреждения, некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, домашние хозяйства и «остальной мир».

²⁵ Смешанными доходами населения считаются доходы (добавленная стоимость за вычетом налогов на производство) от частной предпринимательской деятельности без применения наемного труда, от личного подсобного хозяйства, доходы лиц свободной профессии, авторские гонорары и т.п.

Счет вторичного распределения доходов показывает, как происходит перераспределение доходов в соответствии с текущей социально-экономической политикой государства или как сальдо первичных доходов изменяется под влиянием поступления и передачи текущих трансфертов. Текущие трансферты охватывают широкий спектр доходов перераспределительного характера, таких как страховые платежи и возмещения, налоги на доходы и имущество, отчисления на социальное страхование, пособия по социальному обеспечению, штрафы и пени, добровольные взносы и т. д.

Вторичное распределение представляет собой обмен между секторами частью уже полученных доходов, в результате которого домашние хозяйства платят добровольные взносы, но получают различные социальные выплаты: пособия по социальному страхованию, пенсии и др. Предприятия выплачивают налог на прибыль и могут делать взносы в некоммерческие организации и т.д. В результате получения и выплаты трансфертов происходит более равномерное распределение доходов как между институциональными единицами, так и внутри них.

Таким образом, в двух счетах распределения доходов (первичного и вторичного) отражается общая величина доходов, полученных и переданных хозяйственными единицами в результате производственной деятельности, от собственности, а также в результате перераспределительных процессов. Результативным показателем распределения доходов в Системе национальных счетов выступает располагаемый доход.

Очередной этап воспроизводственного цикла характеризуется **счетом использования располагаемого дохода**. Этот счет показывает, как домашние хозяйства, государственные учреждения и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства, распределяют свой располагаемый доход между расходами на конечное потребление и сбережением. У секторов «Домашние хозяйства», «Государственные учреждения» и «Некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства» располагаемые доходы используются на конечное потребление и сбережение. У остальных секторов располагаемый доход равен сбережению [52].

Движение доходов населения в воспроизводственном процессе можно представить с помощью схемы (рис. 5.1).

Главным средством перераспределения доходов является государственное регулирование этого процесса. Интенсивность перераспределительных процессов и степень их воздействия на доходы



Рис. 5.1. **Схема движения доходов населения** [52]

как всего населения, так и отдельных групп в решающей мере зависят от проводимой государством финансовой и бюджетной политики, усиления или ослабления ее социальной составляющей.

Альтернативные концептуальные подходы к государственному перераспределению доходов сводятся к проблеме противопоставления справедливости и эффективности. Истоки этой проблемы находятся в области распределения ресурсов. Классическая теория полагает, что рынок способен рационально распределить ограниченные ресурсы. В соответствии с так называемой «эффективностью Парето» состояние системы является стабильным, если никакое перераспределение ресурсов (или продуктов) не может улучшить положение одного из участников хозяйственного процесса, не ухудшая положения других. Распределение доходов при этом характеризуется как устойчиво неравномерное.

Классическая теория полагает, что распределение доходов не поддается изменению, а любое государственное перераспределение заранее обречено. Неоклассическое направление критически оценивает неравномерность распределения доходов. Предпринимаются попытки найти такой критерий эффективности, который сопоставлял бы процессы, затрагивающие доходы сразу многих потребителей. С этой точки зрения эффективным может быть признано такое перераспределение доходов, при котором прирост богатства выигравших больше потери богатства проигравших.

Сторонники государственного перераспределения доходов утверждают, что справедливость в распределении доходов является необходимым условием максимизации общей полезности доходов всех потребителей. Этот вывод вполне достоверен в условиях, когда объем всего перераспределяемого дохода фиксирован. Критики государственного перераспределения полагают, что стимулирующий эффект связан не только с величиной, но и со способом распределения доходов. Поэтому любое перераспределение дохода, преследующее цель максимизации общей полезности в текущем периоде, неизбежно ведет к снижению дохода (и общей полезности) в последующем.

Эффект перераспределения доходов неоднозначно оценивается и сторонниками, и противниками государственного вмешательства в этот процесс. По расчетам А. Оукэна, утечка через «дыры худого ведра перераспределения» составляет более 70% дохода. «Дыры» эти неизбежны во всяком перераспределении и возникают за счет подрыва стимулов к деловой активности (и трудовой, и предпринимательской), роста административных расходов на осуществление программ поддержания доходов. В результате любое перераспределение национального дохода на более равные доли ведет к уменьшению его общей величины. Динамика доходов зависит как от роста общественного продукта, так и от способов его распределения. И рост, и падение доходов могут сопровождаться как усилением, так и снижением их дифференциации. Реальное перераспределение осуществляется стихийно и может приобретать скрытый, неконтролируемый характер. Поэтому декларируемые социальные приоритеты, выдвигаемые политическими лидерами, оказываются достаточно далекими от результатов правительственных программ. В конечном счете распределение доходов детерминируется не политикой, а экономическими законами. Политика должна лишь нейтрализовать барьеры на пути повышения социально-экономической мобильности в обществе и предоставлять четкие ориентиры для идентификации социально значимых типов поведения. В современных условиях наблюдается процесс изменения систем предпочтений и критериев максимизации полезности. Все более значимыми становятся такие общечеловеческие ценности, как охрана окружающей среды, укрепление здоровья и развитие творческого потенциала, политическая и социальная стабильность отдельных стран и человеческой цивилизации в целом.

Соотношение между справедливостью и эффективностью в практике сводится к поиску таких форм и способов перераспределения,

которые минимизировали бы отрицательное влияние распределительных процессов на эффективность, одновременно максимизировав позитивный результат в форме сокращения бедности [79].

Государственное перераспределение доходов осуществляется через бюджетно-финансовое регулирование. Объектами регулирования доходов могут быть минимальный размер доходов или заработной платы; занятость, подготовка и переподготовка кадров; налоги, цены; социальные гарантии, социальные отношения; правовое обеспечение.

Методы регулирования доходов и потребления подразделяют на прямые (административные) и косвенные (экономические) (рис. 5.2).



Рис. 5.2. Методы регулирования доходов и потребления

Среди административных методов государственного регулирования особую роль играют трансфертные платежи. Проводя соответствующую финансовую политику, взимая налоги с предприятий и личных доходов, государство аккумулирует средства в бюджете и во внебюджетных фондах, чтобы затем осуществлять трансфертные платежи, использовать их на социальные нужды.

Социальные выплаты в форме денежных и натуральных трансфертов, а также услуг предоставляются государством в соответствии с приоритетами социальной политики и действующими специальными социальными программами. Социальные выплаты и услуги многообразны, они дифференцированы по источникам формирования и способам финансирования, условиям предоставления их кругу получателей.

Денежные социальные выплаты связаны с компенсацией потери (уменьшения) дохода в результате: полной или частичной потери трудоспособности, рождения детей, потери кормильцев или работы

(пособия по безработице, компенсации затрат на переквалификацию и прочие выплаты безработным). Денежные социальные выплаты дополняются полностью или частично бесплатными услугами здравоохранения, образования, жилищного и транспортного секторов. Все социальные трансферты могут носить единовременный характер или выплачиваться периодически в течение установленного времени. Размер социальных выплат может зависеть от законодательно устанавливаемого минимума душевого дохода или заработной платы. Социальные трансферты могут принимать форму налоговых скидок. Все социальные выплаты оформляются в систему социального страхования и социального обеспечения, дополненную государственной благотворительностью [60].

Таким образом, широкомасштабное перераспределение и регулирование доходов происходит за счет бюджета и внебюджетных фондов при использовании системы социальных гарантий и социальной защиты населения.

5.1.2. Налогообложение как механизм регулирования доходов населения

Возможности государства в регулировании и перераспределении доходов во многом ограничиваются налоговыми поступлениями. Социальное назначение налогообложения заключается в том, что оно является инструментом распределения и перераспределения доходов государства [56]. В современной системе налогообложения налоги выполняют следующие основные функции: фискальную, распределительную или социальную, регулирующую, контрольную и поощрительную. Из них непосредственное отношение к регулированию доходов населения имеют распределительная и регулирующая функции.

Распределительная (или социальная) функция налогообложения состоит в перераспределении общественных доходов между различными социальными группами населения с целью сглаживания неравенства их доходов, возникающего в результате первичного распределения национального дохода по факторам производства. Она позволяет придать рыночной экономике социальную направленность. Посредством распределительной функции налогообложения достигается «поддержание социального равновесия путем изменения соотношения между доходами отдельных социальных групп с целью сглаживания неравенства между ними» [116]. Это происходит путем установления прогрессивных налогов, направления значительной части бюджетных средств на социальные нужды населения, полного

или частичного освобождения от налогов граждан, нуждающихся в социальной защите. Следовательно, реализация этой функции способствует передаче средств в пользу более слабых и незащищенных категорий граждан за счет возложения налогового бремени на более сильные категории.

По словам шведского экономиста К. Эклунда, «...большая часть государственного производства и услуг финансируется от собранных налогов и затем распределяется более или менее бесплатно среди граждан. Это касается образования, медицинского обслуживания, воспитания детей и ряда других направлений. Цель – сделать распределение жизненно важных средств более равномерным. В итоге происходит изъятие части дохода одних и передача его другим».

Ярким примером реализации распределительной функции являются акцизы, устанавливаемые, как правило, на отдельные виды товаров, и в первую очередь роскоши, а также механизмы прогрессивного налогообложения.

В некоторых социально-ориентированных странах (Швеция, Норвегия, Швейцария) почти на официальном уровне признается, что налоги представляют собой плату высокодоходной части населения менее доходной за социальную стабильность [115].

Регулирующая функция налогообложения может иметь как стимулирующий, так и дестимулирующий эффект. Стимулирующая подфункция направлена на поддержку развития тех или иных экономических явлений. Она реализуется через систему льгот и освобождений, например налоговых льгот малоимущим слоям населения, малым предприятиям, предприятиям инвалидов, сельскохозяйственным производителям, организациям, осуществляющим капитальные вложения в производство и благотворительную деятельность и т.д.

Дестимулирующая подфункция, напротив, направлена на установление через налоговое бремя препятствий для развития каких-либо экономических процессов. Например, через реализацию государством своей протекционистской экономической политики. Это проявляется через введение повышенных ставок налогов, установление налога на имущество, налога на вывоз капитала, повышенных таможенных пошлин, акцизов и др.

Одним из центральных в истории финансовой мысли всегда являлся и является вопрос об оптимальном подходе при выборе эффективной шкалы налогообложения доходов физических лиц. При этом, как пишет И.А. Майбуров, «... позиции сторонников, отстаивающих метод пропорционального (плоского) или прогрессивного обложения

непримиримы. К тому же эти споры всегда были значительно политизированы. Ведь выбор соответствующего метода обложения – это по сути реализация приоритетов того или иного класса, отражение расстановки их сил на политической арене» [116].

Один из основоположников идеи прогрессивного налогообложения французский политэконом Ж.Б. Сэй (1767 – 1832) в начале XIX века указывал в обоснование своей позиции: «Я не боюсь утверждать, что справедлив только прогрессивный налог».

Английский экономист А. Маршалл (1842 – 1924) во второй половине XIX века писал, что «счастье, которое приносит шиллинг бедняку, несравненно больше, чем то, что дает этот же шиллинг богачу». Современный историк-налоговед В.М. Пушкарева комментирует это высказывание: «Чтобы лишение было одинаковым как для бедного, так и для богатого, необходимо последнего обложить больше не только абсолютно, но и относительно». На основании чего исследователь делает вывод, что налог должен быть не пропорциональным, а прогрессивным.

Исследуя стоимость жизни разных классов населения Пруссии во второй половине XIX века, немецкий статистик Э. Энгель (1821 – 1896) сформулировал экономический закон, который носит его имя и содержит следующие положения:

- 1) чем больше доход, тем меньше относительно процент издержек на продовольствие;
- 2) процент издержек на одежду приблизительно тот же самый при всяком доходе;
- 3) процент издержек на квартиру, отопление и освещение приблизительно тот же самый при всяком доходе;
- 4) чем более увеличивается доход, тем выше становятся расходы на товары первой необходимости.

На основании закона Энгеля ученые пришли к выводу о том, что «надо брать там, где есть большие излишки» [20].

Сторонники социализма последовательно проводили политику прогрессивного налогообложения. Причем либеральные социалисты считали, что прогрессия должна быть высокой, но она должна обрываться на определенном проценте, который затем должен трансформироваться в пропорциональное обложение. Кроме того, налоговая прогрессия ни в коем случае не должна перерасти в конфискацию [20].

Как у пропорциональной (плоской) шкалы налогообложения, так и у прогрессивной всегда были и есть свои сторонники.

Выдающийся английский экономист, родоначальник теории о принципах налогообложения А. Смит (1723 – 1790), выступая за внедрение идеи пропорционального налогообложения, отмечал:

«Подданные каждого государства должны содействовать поддержанию правительства сколь можно точно в соответствии со своим имуществом, т.е. пропорционально доходу, которым каждый из них пользуется под защитой государства». Данное положение нашло свое воплощение в принципе справедливости, который по Смиту проявлялся в пропорциональном обложении доходов плательщика.

Ярый противник прогрессивного подоходного налогообложения английский экономист, идеолог промышленной буржуазии Д. Рикардо (1772 – 1823) в своей знаменитой работе «Начала политической экономии и налогообложения» писал: «Те, кто вводят прогрессивный подоходный налог, не думают о последствиях. Притом что подоходный налог сам по себе неприемлем, принятие принципа прогрессивности делает его самым вредным из когда-либо существовавших налогов. В тот момент, когда вы отказываетесь от основополагающего принципа подобных налогов – взимать со всех людей одну и ту же часть их дохода или их собственности, – вы пускаетесь в океан без руля и без ветрил, и нет предела глупостям и несправедливостям, которые вы можете совершить».

Русский социолог и публицист А.А. Исаев по этому поводу писал, что «между налогом как платой за услуги государства и размерами доходов граждан нет никакой связи, никакого постоянного соотношения: как весь механизм зиждется на ценности обмениваемых товаров, а не на имущественных средствах меняющихся сторон, так начало обмена, положенное в основание праву государства взимать налоги, не приводит к заключению о справедливости пропорционального обложения».

Еще французская финансовая школа в лице П. Леруа-Болье, Р. Стурма не столько отстаивала идеи пропорционального налогообложения, сколько критиковала прогрессивное. Возражая против прогрессивного обложения, представители этой школы отмечали следующие негативные моменты:

- 1) произвольность в установлении прогрессии и связанные с этим нарушения справедливости;
- 2) устрашение капитала и ослабление склонности к сбережению;
- 3) большие затруднения для финансового управления вследствие сильных побуждений плательщиков показывать доход ниже действительного.

Таким образом, аргументы как «за» прогрессивную шкалу налога на доходы физических лиц, так и «против», их сопоставление или столкновение имеют свою вековую историю и можно предположить, что эта дискуссия будет длиться среди налоговедов и политиков на протяжении еще многих поколений [20].

5.1.3. Системы налогообложения граждан в зарубежных странах

Ничто не требует столько мудрости и ума, как определение той части, которую у подданных забирают, и той, которую оставляют им.

Ш. Монтескье

Проблемы бедности значительной части населения и высокой степени неравенства населения по доходам, наблюдающиеся в сегодняшней России, давно преодолены развитыми государствами, но сохраняют взрывоопасный характер в большинстве развивающихся и трансформирующихся стран. Опыт развитых стран показывает, что определенная степень равенства по доходам может существовать даже при рыночной экономике и достигается оно во многом благодаря соответствующей социальной политике государства [69].

Правительства разных стран основывают свою социальную политику, с одной стороны, на бюджетных расходах, а с другой – на прогрессивных системах налогообложения.

Степень равенства в распределении доходов развитых стран многие исследователи связывают прежде всего с достаточной образованностью широких слоев населения, то есть с накоплением «человеческого капитала», и развитием малого предпринимательства. Поэтому одно из главных действий в социальной политике – вливание значительной части общественных ресурсов (государственных расходов) в создание человеческого капитала: в образование и здравоохранение, профессиональную подготовку и переподготовку кадров [69]. На эти цели развитые страны тратят достаточно большие объемы средств (табл. 5.1), что отражается на структуре национального богатства (табл. 5.2).

Таблица 5.1. Доля государственных расходов на образование и здравоохранение в ВВП в некоторых странах мира в 2005 – 2007 гг., %

Страны	Расходы на образование	Расходы на здравоохранение
1. США	5,7	6,9
2. Канада	4,9	6,9
3. Великобритания	5,5	7,2
4. Германия	4,4	8,2
5. Япония	3,5	6,6
6. Российская Федерация	4,1	4,2

Источник: Социальное положение и уровень жизни населения России. 2009. – М., 2010.

Таблица 5.2. Структура национального богатства некоторых стран мира

Страны	Доля в национальном богатстве, %		
	Основные производственные фонды	Природные ресурсы	Человеческий капитал
1. США	19	5	76
2. Европейские страны	23	3	74
3. Российская Федерация	10	40	50

Источник: Осадчая И.И. Экономический рост, распределение доходов и политика государства // Наука и жизнь. – 2005. – № 2. – С. 24-29.

Поддержка образования и здравоохранения необходима с позиций не только развития человеческой личности, но и формирования производственной сферы. Другие социальные расходы государства важны прежде всего в гуманитарном отношении. Они помогают преодолевать социальное неравенство, порождаемое как рыночным распределением доходов, так и различными жизненными причинами, лишаящими человека минимального дохода: болезнями, потерей работы и т.п. В этом случае на первый план выступают социальные трансферты, включающие расходы на социальное обеспечение, помощь безработным, пенсии. Доля государственных расходов на эти цели в США и Японии увеличивается и составляет в настоящее время 35% от ВВП, в европейских странах она достигла в 1990-х годах почти 50% (и только к началу нового столетия несколько снизилась) [14].

Как уже было отмечено, большую роль в социальной политике развитых стран играют **налоги**. В настоящее время во всем мире наблюдается всеобщее снижение уровня максимальной ставки подоходного налога как по группам стран, так и в целом в мире – с 62% в 1980 г. до 36% в 2005 г. Этот процесс наблюдается в странах с разной степенью развития. Вторая важная тенденция – сокращение степени прогрессии в ставках подоходного налога: разрыв между максимальными и минимальными ставками в системах с прогрессивным налогообложением уменьшается [34].

На сегодняшний день в мире насчитывается более 200 государств. Пятнадцать из них вообще не имеют подоходного налога, более чем в 150 странах принята прогрессивная шкала налогообложения (*прил. 6*).

Рассмотрим некоторые аспекты налоговой политики отдельных развитых стран с **прогрессивной шкалой налогообложения**. Внимание будет уделено преимущественно «прямому» – подоходному и имущественному – налогообложению.

В **США** федеральный подоходный налог с населения составляет основную часть доходов федерального бюджета (в среднем 46%). Он

взимается по прогрессивной шкале на основании четырех федеральных ставок в 10, 15, 25 и 33%. (до введения Дж. Бушем Младшим «Президентской программы сокращения налогов» прогрессия была пятиступенчатой: 15, 28, 31, 36 и 39,6%). Во всех штатах налогообложение доходов населения осуществляется по общим принципам, различными являются лишь размер ставок и величина предоставляемых по этому налогу льгот. Минимальная ставка равна 2%, максимальная – 10%. Социальный эффект этого таков, что средняя американская семья с двумя детьми ежегодно может сберегать до полутора тысяч долларов.

Второй по величине статьей доходов федерального бюджета США являются отчисления на социальное страхование, которые вносятся как работодателем, так и наемным работником. В отличие от европейских стран (в том числе и от России), где основную часть данного взноса делает работодатель, в США он делится пополам. Ставка меняется ежегодно при формировании бюджета. В начале 1990-х гг. общая ставка составляла 15,02% от фонда заработной платы, причем работодатель и трудящийся вносили по 7,51%. Но облагается не весь фонд оплаты труда, а только первые 48 тыс. долл. в год в расчете на каждого занятого. Работодатели производят также обязательные отчисления на выплату пособий по безработице.

Налоги с наследства и дарений физические лица платят по ставке от 18 до 55%. Самая высокая ставка применяется в том случае, если стоимость имущества превышает 2,5 млн. долл.

Практически во всех штатах взимается налог на имущество, уплачиваемый как физическими, так и юридическими лицами. Минимальный размер ставки налога по стране составляет 0,5%, максимальный – 5%. Доля налога на имущество в структуре налоговых поступлений бюджета составляет около 2%.

Штатами взимается и налог с наследства. Обычно облагаются доходы наследника, ставки налога дифференцированы в зависимости от степени родства наследника и наследователя, а также от размера наследства.

Наибольшее значение среди местных налогов имеет поимущественный налог, который является приоритетом исключительно органов местного самоуправления [14].

Доля подоходных налогов в государственном бюджете **Канады** в середине 1990-х гг. составляла около 45% всех налоговых поступлений (37% приходилось на подоходный налог с физических лиц, 8% – на налог с корпораций); налоги на потребление – примерно 30%. Доля налогов, собранных в провинциях, была относительно значительной (и в сборах подоходных налогов, и в налогах на потребление). Бюджет провинций

пополняется более чем на 100 млрд. долл. ежегодно (из них 40% приходится на долю подоходных налогов и почти половина – на налоги на потребление).

В соответствии с реформой 1987 г. в Канаде на федеральном уровне вместо ранее существовавших десяти стали действовать три ставки подоходного налога (*табл. 5.3*). В каждом регионе устанавливаются свои местные ставки подоходного налога, варьирующиеся от 13 до 23% [14].

Таблица 5.3. **Ставки федерального подоходного налога Канады**

Ставка, %	17	26	29
Доход, тыс. долл.	0 – 29 590	29 590 – 59 180	Более 59 180

В **Великобритании** на сегодняшний день действует налогообложение, прописанное в проекте бюджета на 1988/89 финансовый год. Согласно положениям этого закона, минимальная ставка подоходного налогообложения снизилась, и были введены три ставки – 20, 24 и 40%.

Подоходный налог с физических лиц взимается не по совокупному доходу, а по шести «шедулам»²⁶:

- по шедуле А облагаются доходы от собственности на землю, строения;
- по шедуле В облагаются доходы от лесных массивов, используемых в коммерческих целях (если они не облагаются по шедуле D);
- по шедуле С облагаются доходы от определенных правительственных ценных бумаг, выпускаемых в Великобритании, и некоторых ценных бумаг иностранных правительств, по которым выплачиваются проценты в Великобритании;
- по шедуле D облагается прибыль от производственно-коммерческой деятельности (в торговле, промышленности, сельском хозяйстве на транспорте); доходы лиц свободных профессий; доходы от ценных бумаг, не облагаемых по шедуле С; доходы, полученные в виде процентов по займам; доходы, полученные за границей и переведенные в Великобританию;
- по шедуле Е облагаются трудовые доходы: заработная плата, жалованье рабочих и пенсия;
- по шедуле F облагаются дивиденды и распределяемые доходы компаний.

Для определения подлежащей уплате суммы подоходного налога из фактически полученного годового дохода вычитаются налоговые льготы.

²⁶ Шедулы (англ. «schedule») – части дохода, подлежащие налогообложению по разным ставкам в зависимости от уровня дохода.

В настоящее время в Великобритании каждый человек имеет право на сумму дохода, не облагаемую налогом, так называемую личную скидку. Личная скидка в 1998/99 налоговом году составляла 3900 ф. ст. в год. Доход, превышающий 3900 ф. ст, облагался по ставке 20%. Высшая ставка (40%) применялась к сумме доходов, превышающей 25 500 ф. ст.

С 2010 г. Великобритания повысила предельную ставку налога на лиц с доходами свыше 150 тыс. ф. ст. с 40 до 50% [21].

Среди прямых налогов, взимаемых с населения, действует также налог с наследства. Он не взимается с большей части вида даров, осуществляемых при жизни владельцев, если даритель остается после этого живым в течение последующих семи лет. Но если в течение этих семи лет даритель умирает, то данная сделка подлежит обложению. Ставка налога установлена на уровне 40% с суммы имущества, превышающей 200 000 ф. ст. Такая операция смены владельцев рассматривается как «потенциально освобождаемая» от налогообложения [14].

Законодательной базой налогообложения в **Германии** служит основной и всеобъемлющий закон, в котором определены не только общие условия и процессуальные принципы налогообложения (порядок расчета, взаимоотношения и полномочия по их взиманию), но и виды налогов, а также распределение налоговых поступлений между федерацией, землями и общинами.

Подоходный налог с физических лиц является основным источником государственных доходов. Объектом налогообложения по нему является доход физических лиц, полученный ими из разных источников: от работы в сельском и лесном хозяйстве, промысловой деятельности, наемного труда и от свободных профессий, от сдачи внаем или в аренду движимого и недвижимого имущества, от капитала и прочих доходов. Налогооблагаемая база может быть уменьшена на сумму непредвиденных расходов (расходы на пребывание в больнице, расходы родителя-одиночки на бытовые услуги при воспитании ребенка моложе 16 лет). До 1999 г. действовала прогрессия с минимальной ставкой – 19%, максимальной – 53%. Максимальная ставка налога применялась к гражданам, чей годовой доход превышал 115 тыс. марок.

В связи со вступлением в Евросоюз Германия пошла на снижение налоговых ставок с целью приблизить их к среднеевропейским (поэтапная налоговая реформа 1999 – 2005 гг.). В настоящее время минимальная ставка – 15%, максимальная – 43%.

Социальные отчисления от фонда заработной платы составляют 6,8%. Сумма отчислений, как и в США, делится в равной пропорции между работодателями и работником [14].

Система налогообложения **Японии**, так же как в США и Европе, характеризуется множественностью налогов. Взимать их имеет право каждый орган территориального управления. Но все налоги зафиксированы в законодательных актах страны. Каждый вид государственного налога регулируется законом. Закон о местных налогах определяет их виды и предельные ставки, остальные вопросы налогообложения решает местный парламент. Всего в стране введено 25 государственных и 30 местных налогов.

Государственные подоходные налоги составляют 56,5% бюджета, имущественные – 25%, потребительские налоги – 18,5%. Это соотношение вполне естественно, если учесть, что существенная доля имущественных налогов направляется в местные бюджеты.

Самый высокий доход государству приносит подоходный налог с юридических и физических лиц. Он превышает 56% всех налоговых поступлений.

Налог на доходы физических лиц играет основную роль в формировании государственного бюджета Японии, составляя до 65% общих налоговых поступлений. Физические лица уплачивают государственный подоходный налог по прогрессивной шкале, имеющей пять ставок: 10, 20, 30, 40 и 50%. Кроме того, действуют подоходный префектурный налог по трем ставкам (5, 10 и 15%), местные подоходные налоги.

Подоходное налогообложение физических лиц предусматривает и существенные льготы. Основными налоговыми льготами, которыми пользуется средний налогоплательщик, являются «базовая льгота» (необлагаемый минимум дохода налогоплательщика, равный 350 тыс. иен) и аналогичные льготы на супругу (супруга) и на каждого иждивенца. Наряду с этим такие виды доходов, как заработная плата, пенсии и выплаты социального страхования, имеют специальные налоговые освобождения. Министерство финансов Японии при подсчете налогооблагаемой базы для каждого налогоплательщика предоставляет пять льгот и освобождений. Общее освобождение от налогообложения может составить до 30% налогооблагаемой базы.

Чтобы налогообложение доходов разных категорий населения было справедливым введена специальная скидка, уменьшающая налогооблагаемый доход налогоплательщика. Эта скидка применяется только в отношении доходов, полученных наемным работником от продажи своего труда. Размер скидки равен сумме специально определяемых «персональных расходов» (personal expenses). Цель введения этой скидки – достижение равного для целей налогообложения

положения лиц наемного труда, с одной стороны, и предпринимателей – с другой. Последние имеют возможность списывать часть своих личных расходов – «расходы бизнеса» (иначе говоря, на себестоимость) и выводить их из-под налогообложения, чего лица наемного труда до введения этой скидки были лишены (что с точки зрения Налогового управления Японии не соответствует критерию справедливости налогообложения). На практике предпринимателям, использовавшим эту скидку, удавалось добиться уменьшения облагаемой подоходным налогом базы на 28,6%.

Семейные пары с одинаковым годовым доходом в Японии платят различный подоходный налог в зависимости от того, работает ли один супруг в семье или двое. Современная налоговая система Японии приветствует семьи, в которых работают оба супруга с примерно одинаковыми доходами, поэтому семейные пары, где работает только один супруг, несут более тяжелое налоговое бремя.

Юридические и физические лица уплачивают налоги на имущество по единой ставке, которая в большинстве случаев составляет 1,4% от стоимости имущества. Переоценка имущества осуществляется один раз в три года. В объем налогообложения входят: все недвижимое имущество, земля, ценные бумаги, проценты по банковским депозитам. Налоги уплачиваются также в момент перехода собственности от одного владельца к другому, то есть при приобретении или продаже имущества. К этой же группе относятся налог на регистрацию лицензий, гербовый сбор, налог на наследство, налог на ирригацию и улучшение земель [14].

Итак, подоходный налог с населения является в рассмотренных странах главным или одним из главных источников государственного бюджета, составляющим от одной до двух третей его объема. Доля подоходного налога в ВВП этих стран составляет 8,5 – 14,0% (в России – менее 4%). В число способствующих этому факторов входят высокие ставки налога для наиболее обеспеченных слоев населения, доходящие в некоторых странах до 50%, как, например, в Японии и Великобритании (прил. 7).

Существует мнение, что прогрессивная шкала налогообложения эффективнее «работает» в законопослушном обществе, где правильно применяются и исполняются законы [90]. Необходимым условием использования прогрессивной шкалы является также сильное налоговое администрирование, что связано с многоступенчатостью подоходного налога (до 9 ступеней²⁷).

²⁷ Девятиступенчатая шкала прогрессивного налога действует в Китае.

В качестве аргументов за использование прогрессивной шкалы налогообложения доходов населения ученые приводят следующие:

1) один рубль потерь малообеспеченного человека не эквивалентен потере одного рубля, который теряется богатым человеком;

2) прогрессивная шкала налогообложения может привести к снижению неравенства;

3) при плоской шкале налогообложения распределение государственных услуг неравномерно: обеспеченные получают больше выгод.

В итоге прогрессивная шкала часто играет роль стабилизатора, который снижает волатильность²⁸ экономических процессов [90].

Начиная с 90-х гг. прошлого века важной чертой эволюции налоговых систем стало все большее распространение **плоской шкалы подоходного налога**. Если ранее плоскую шкалу вводили только совсем малые страны и некоторые офшорные юрисдикции, то в 1990-е гг. эта практика расширилась. Например, в середине 1990-х гг. плоскую шкалу взяли на вооружение все три прибалтийские республики, причем при очень высокой единой ставке. За последнее десятилетие число стран с плоской шкалой подоходного налога резко увеличилось и к началу 2010 г. составляло 29 единиц (*табл. 5.4*).

Однако внимательный взгляд на перечень стран с плоской шкалой подоходного налога позволит определить, что в нем представлены страны, составляющие бывший социалистический блок, или такие небольшие государства, как Ямайка, Мавритания, Тринидад и Тобаго. Одна из западноевропейских стран – Исландия – пыталась ввести у себя плоскую шкалу налогообложения, но спустя несколько лет от этого эксперимента там отказались. С 2010 г. в Исландии введены три ставки подоходного налога. Для налогоплательщиков, зарабатывающих менее 200 тысяч исландских крон в месяц, ставка остается неизменной – 24,1%. Доходы в размере от 200 тысяч до 650 тыс. крон облагаются по ставке 27%, доходы свыше 650 тыс. крон – по ставке 33% [34, 50].

В настоящее время вопрос введения плоской шкалы налогообложения рассматривается в Польше (планируется установить единую ставку налога в 17%), Хорватии, Венгрии, Мексике.

Еще одна общая черта для государств, которые уже ввели или планируют ввести плоскую шкалу, – большой объем теневых доходов. Объясняется этот факт тем, что выгоды от прогрессивной ставки налогообложения перестают «работать» при наличии большой теневой

²⁸ Волатильность – от английского «volatility» – изменчивость.

экономики. При введении прогрессивной шкалы налогообложения наиболее обеспеченные слои населения могут вывести свои доходы из официальной экономики путем изменения источника дохода, выведения капитала и т.п. В таком случае видимое неравенство сократится, потому что наиболее состоятельные будут декларировать меньшие доходы, а реальное неравенство населения может возрасти.

Таблица 5.4. **Страны мира, использующие плоскую шкалу налогообложения** [90]

Год введения	Страна (территория)	Ставка подоходного налога, %
До 1990	Джерси	20
	Гонконг	16
	Гернси	20
	Ямайка	25
1994 – 1995	Эстония	26
	Латвия	25
	Литва	33
2001	Россия	13
2003 – 2004	Сербия	14
	Ирак	15
	Словакия	19
	Украина	15
2005 – 2006	Грузия	12
	Киргизия	10
	Румыния	16
	Туркменистан	10
	Тринидад и Тобаго	25
2007	Албания	10
	Казахстан	10
	Монголия	10
	Черногория	15 (9 в 2010 г.)
	Македония	12 (10 в 2008 г.)
	Исландия*	35,7
2008 – 2009	Мавритания	15
	Босния и Герцеговина	10
	Болгария	10
	Белоруссия	12
	Чехия	15
	Белиз	25

* Прогрессивная шкала восстановлена в 2010 г.

Как показывают данные таблицы (см. прил. 7), страны с плоской шкалой налогообложения проигрывают странам с прогрессивной шкалой по многим социальным показателям: степени неравенства населения, уровню бедности и уровню безработицы, объему ВВП в расчете на душу населения и ИРЧП.

5.1.4. Налогообложение доходов физических лиц в России

В то время как налоговая система западных стран функционировала в условиях нормального экономического развития, налоговая система России в течение долгого периода находилась под воздействием глубокого социально-экономического кризиса. Влияние этого кризиса характеризует обобщающий показатель – долю налоговых поступлений в ВВП: в России она не превышает 4% ВВП, в то время как в развитых странах находится на уровне 9 – 14%. Именно поэтому российская система налогообложения преимущественно подчинена фискальной задаче, то есть задаче наполнения доходной части государственного бюджета. О предпочтении фискально-перераспределительных задач в российской системе налогообложения свидетельствует и несвойственная западным странам частота взимания налогов с предприятий, что ставит их в тяжелое финансовое положение. Все прочие современные задачи, характерные для налоговой системы Запада, особенно стимулирование производства и соблюдение социальной справедливости, остаются на втором плане [54].

Россия до введения плоской шкалы налогообложения

Формирование новой налоговой системы в России в 1991 – 1992 гг. основывалось на необходимости применения прогрессивного обложения доходов граждан. В соответствии с Законом РСФСР от 7 декабря 1991 г. № 1998-1 «О подоходном налоге с физических лиц» было предусмотрено три ставки подоходного налога: 12% – при совокупном облагаемом доходе в календарном году до 10 млн. руб., 20% – от 10 млн. до 50 млн. руб., 30% – свыше 50 млн. руб. Кроме того, работниками уплачивались взносы в Пенсионный фонд (1%), а работодателем уплачивались следующие начисления на заработную плату: в Пенсионный фонд – 28%, в Фонд социального страхования – 5,4%, в Фонд обязательного медицинского страхования – 3,6%, в Фонд занятости – 1,5%. На протяжении 10 лет прогрессивная модель взимания подоходного налога с доходов граждан корректировалась непринципиально и только с учетом инфляционных и деноминационных процессов.

Роль подоходного налога в налоговой системе того времени в сравнении как с индустриально развитыми странами, так и с наиболее успешными переходными экономиками была весьма невелика. В подавляющем большинстве стран доля подоходного налога в общей сумме налоговых поступлений составляла 25 – 30%, наибольший показатель наблюдался в Дании – более 50%. Однако показатели доли подоходного налога в России были существенно ниже даже показателей стран-аутсайдеров – Греции и Чехии (табл. 5.5).

Таблица 5.5. Доля подоходного налога в общих налоговых поступлениях и ВВП в некоторых странах мира, 1994 – 1999 гг. [96]

Страна	Доля подоходного налога в налоговых поступлениях, %		Доля подоходного налога в ВВП, %	
	1994 г.	1999 г.	1994 г.	1999 г.
1. Великобритания	27,3	27,5	9,4	10,2
2. Венгрия	15,5	16,8	7,0	6,5
3. Германия	26,4	25,0	10,2	9,3
4. Греция	11,1	13,2	3,5	4,4
5. Дания	53,8	51,6	26,8	25,7
6. Исландия	30,8	35,2	9,5	11,8
7. Канада	37,2	37,8	13,1	14,1
8. Корея	18,3	20,1	3,7	4,2
9. Польша	22,7	22,0	9,8	8,3
10. США	35,7	40,5	10,1	11,7
11. Турция	23,9	27,0	5,3	7,7
12. Чехия	11,2	13,6	4,6	5,2
13. Япония	22,8	18,8	6,4	5,3
14. Россия	8,3	7,6	2,8	2,5

Можно выделить несколько основных причин, определивших тот факт, что подоходный налог в России не являлся значимым инструментом налоговой политики на первоначальных этапах переходного периода. Среди них:

1. Невысокий уровень доходов населения.

Одна из главных причин, обусловивших малую роль подоходного налога на начальных этапах переходного периода, была связана с невысоким уровнем доходов, и прежде всего заработной платы – основной составляющей части базы подоходного налога значительной части населения.

Причем важно отметить, что неприспособленность налогового администрирования к новой экономической ситуации не позволяла эффективно взимать налоги с иных доходов, кроме заработной платы, и такие доходы в значительной мере выпадали из налогооблагаемой базы подоходного налога, даже если они и представляли существенную долю в общем объеме доходов [72].

2. Запутанность законодательства и наличие большого количества льгот по подоходному налогу.

Реализация тезиса о стимулирующей роли налогов в области поддержки некоторых отраслей экономики, видов бизнеса или отдельных категорий налогоплательщиков в России привела к многочисленным деформациям налоговой системы и трансформировала ее в несправедливую по отношению к обычному законопослушному

налогоплательщику, не имеющему специальных налоговых льгот. На такого обычного налогоплательщика государство возлагало чрезвычайно высокую налоговую нагрузку. При этом налоговые льготы практически никогда не достигали той цели, ради которой они вводились, нарушая принципы равноправной конкуренции экономических агентов и способствуя коррупции [72].

3. Слабое администрирование сбора и, как следствие, массовое уклонение от налога.

Низкая роль подоходного налога в России объяснялась невозможностью за короткий срок реформировать систему администрирования подоходного налога, которая учитывала бы новые экономические реалии: существенное увеличение частного сектора экономики, дисциплинированное отношение которого к выполнению налоговых обязательств зависит от многих факторов, включающих собственно уровень налогового администрирования, качество налогового законодательства, традиции налоговой дисциплины и т.д.

В результате в полном объеме налоги платили не все предприятия и граждане, а только добросовестные налогоплательщики, соблюдавшие налоговое законодательство, не имевшие налоговых льгот по налоговым платежам. Одновременно, несмотря на то что налоговый контроль и налоговое администрирование с каждым годом постепенно совершенствовались, многие потенциальные налогоплательщики либо не платили налогов вообще, либо платили их в существенно меньших размерах, чем предписывало законодательство. Это приводило к несправедливости налоговой системы и низкому уровню ее нейтральности.

4. Высокий уровень налогообложения.

Существенным фактором, дестимулировавшим полную уплату налога, являлся высокий в понимании налогоплательщиков номинальный уровень налогообложения. В частности, заработная плата, будучи важнейшим элементом в структуре доходов населения, является базой не только для обложения подоходным налогом. С учетом отчислений в социальные внебюджетные фонды предельная ставка налогообложения доходов, находящихся в нижнем шедуле шкалы налога (для них ставка подоходного налога равна 12%), составляла 37,18%, а предельная ставка для доходов, облагаемых по максимальной ставке подоходного налога, включая все отчисления во внебюджетные фонды, – 50,2%.

Эта ставка была значительно выше не только существовавшей на момент реформы подоходного налога ставки налога на прибыль – 30%, но и подоходного налога на иные виды доходов физических

лиц – на распределяемую прибыль акционерных обществ в виде дивидендов – 38,4% (с учетом двойного налогообложения при предельной ставке подоходного налога 12%), на вмененную ренту за пользование предметами длительного пользования (0%), на доходы по государственным ценным бумагам (0%), на процентные доходы по банковским депозитам (0%), на материальную выгоду в виде разницы между двумя третями от ставки рефинансирования ЦБ и процента по банковским депозитам (15%) и т.д. Это также обуславливало отсутствие нейтральности подоходного налога по отношению к способу получения доходов и приводило к трансформации заработной платы в иные виды доходов [72].

Еще одной проблемой России являлись чрезвычайно большие объемы теневой экономики: по данным Госкомстата, в 1995 г. они оценивались в 20% от объема ВВП, в 1996 г. – в 23%, в 2000 г. – в 40%. Теневая экономика порождала и наличие скрытых доходов населения. Пик скрытой оплаты труда имел место в 1999 г. (38,4%), в предреформенном году доля скрытой оплаты составляла 31,0%. Поэтому главным мотивом введения в России в 2001 г. плоской шкалы налогообложения было стремление вывести капиталы из тени, то есть легализовать доходы граждан.

Переход России на плоскую шкалу налогообложения

В 2001 г. Россия, первой из крупных стран, ввела плоскую шкалу подоходного налога, причем по достаточно низкой ставке – 13%. Две прогрессивные ставки (20 и 30%) для лиц с высокими доходами, как и однопроцентное отчисление в Пенсионный фонд, были отменены. В настоящее время Россия, служит примером, который анализируют и рассматривают как аргумент в обсуждении проблемы плоского налогообложения.

Однако изменения в налоговом законодательстве, как правило, не сразу ведут к желаемым переменам – результат обычно проявляется через некоторое время. Хотя известны случаи и моментального реагирования на налоговые послабления, но они, скорее, являются исключениями.

В связи с переходом на 13%-ную ставку подоходного налога на первом этапе ожидалось сокращение поступлений налога. Но фактически объем платежей не только не снизился, но и даже возрос, причем существенно: за 2001 г. поступления НДФЛ в России выросли на 27% в реальном выражении. Однако ощутимое сокращение скрытой оплаты труда с первого месяца действия плоской шкалы налогообложения кажется маловероятным.

Проанализируем информацию о поступлении подоходного налога в консолидированный бюджет Российской Федерации в период с 1999 по 2008 г. (табл. 5.6). При ближайшем рассмотрении можно увидеть, что подобное увеличение (20 и более процентов в год) было характерно для объемов НДФЛ в Российской Федерации и в 1999 г., и в 2000 г. Доля НДФЛ в доходах бюджета в 2001 г. несколько увеличилась, и это увеличение продолжалось до 2003 г., когда наблюдался максимальный показатель удельного веса НДФЛ за весь период с 1995 по 2008 г. – 11,0%.

Таблица 5.6. Поступление налога на доходы физических лиц в консолидированные бюджеты Российской Федерации и Вологодской области, 1998 – 2008 гг.

Годы	Темп роста объемов НДФЛ в сопоставимой оценке, %		Доля НДФЛ в доходах консолидированного бюджета, %	
	Российская Федерация	Вологодская область	Российская Федерация	Вологодская область
1998	–	–	10,4	19,3
1999	120	111	9,7	11,2
2000	125	141	8,3	13,0
2001	127	123	9,5	15,8
2002	124	117	10,2	16,3
2003	113	112	11,0	15,3
2004	113	117	10,6	14,4
2005	110	109	8,2	17,2
2006	120	Н.д.	8,8	Н.д.
2007	121	Н.д.	9,5	Н.д.
2008	115	Н.д.	10,4	Н.д.

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. – М.: Росстат, 2009; Статистический ежегодник Вологодской области: стат. сб. – Вологда: Вологдастат, 2008 – 2009.

Удельный вес НДФЛ в консолидированном бюджете одного из регионов России – Вологодской области – на протяжении всего исследуемого периода находился на более высоком уровне, чем в целом по стране. В 2001 г. его доля также увеличилась по сравнению с дореформенным 2000 г. с 13,0 до 15,8%, что произошло из-за годового роста поступлений НДФЛ на 23%. Однако рост объемов НДФЛ в 2000 г. по сравнению с 1999 г. превышал в сопоставимой оценке 40%.

Таким образом, опираясь на статистическую информацию, можно сделать вывод о том, что в 2001 г. произошло некоторое изменение наполняемости бюджета страны за счет сумм подоходного налога, однако на это могли повлиять как налоговые, так и неналоговые факторы, что особенно подтверждается региональными данными. Именно в этот период, начиная с 2000 года, стала активно развиваться экономика, цены на нефть увеличивались, развивались кредитные рынки.

Характеризуя налоговые факторы, необходимо отметить, что реформа налогообложения доходов физических лиц 2001 г. носила радикальный характер. Наряду с переходом от прогрессивной шкалы налогообложения к плоской были изменены размеры стандартных налоговых вычетов, отменен ряд ранее действовавших льгот, введены новые налоговые вычеты, установлен новый перечень доходов, подлежащих налогообложению, изменены правила исчисления и удержания налога, даты получения дохода, порядок получения имущественного налогового вычета и др.

Общее изменение величины поступлений налога на доходы физических лиц можно рассматривать как результат действия ставки налога и налоговой базы, размер которой, в свою очередь, тесно связан с факторами как налогового, так и неналогового характера. В периодической печати увеличение объемов налоговых поступлений часто связывали с расширением налоговой базы в результате включения в число плательщиков военнослужащих Министерства обороны, сотрудников Министерства внутренних дел, органов Федеральной службы налоговой полиции, прокуратуры и других силовых и правоохранительных структур [59].

Среди ученых распространено мнение, что накануне реформы 98% налогоплательщиков уплачивало подоходный налог по минимальной ставке, поэтому средняя ставка налога находилась в интервале 13,0 – 13,2%, то есть была на уровне или чуть выше новой единой ставки налога. Из этого следует вывод, что последняя оказала лишь незначительное отрицательное воздействие на размер платежей в 2001 г. или же вообще не оказала никакого влияния. Решающим фактором увеличения налоговой базы налога на доходы физических лиц, по мнению исследователей, явился рост номинальной заработной платы, который мог быть связан как с факторами общеэкономического роста, так и со снижением скрытой оплаты труда. Действительно, между темпами роста заработной платы работников организаций и объемами налога на доходы физических лиц, поступавшими в соответствующий период в консолидированный бюджет страны, существует сильная прямая связь (табл. 5.7).

За все послереформенные годы скрытая оплата труда в расчете на 1 работающего ни разу не сокращалась в абсолютной величине, отмечалось лишь снижение темпов ее роста. Поэтому, как считают некоторые исследователи, введение плоской шкалы налогообложения не способствовало сокращению теневой оплаты труда, а увеличение поступлений налога на доходы физических лиц было связано

преимущественно с ростом номинальной начисленной заработной платы в результате действия факторов общеэкономического роста. Единая, 13%-ная ставка налога на доходы физических лиц при существующем достаточно высоком уровне налогообложения фонда оплаты труда (имеется в виду ЕСН) и не могла оправдать связывавшихся с нею надежд [47].

Таблица 5.7. Темпы роста заработной платы и поступлений налога на доходы физических лиц в консолидированный бюджет Российской Федерации
(в процентах к предыдущему году, 2000 – 2008 гг.)

Год	Номинальная заработная плата работников	Поступления НДФЛ
2000	146	149
2001	146	146
2002	135	140
2003	126	127
2004	123	126
2005	127	123
2006	124	132
2007	128	136
2008	127	131

Источник: Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. / Росстат. – М., 2009.

Действительно, на протяжении всего послереформенного периода наблюдался устойчивый рост объемов скрытых доходов населения. Темпы их роста в некоторые годы даже превышали темпы роста общего объема денежных доходов (как, например, в 2006 и 2007 гг.). Доля скрытых доходов в денежных доходах после 2001 г. снизилась лишь на 1 п.п. (табл. 5.8).

Таблица 5.8. Динамика скрытых доходов населения России,
2000 – 2008 гг.

Годы	Темпы роста денежных доходов населения, в % к предыдущему году, сопоставимая оценка		Доля скрытых доходов в денежных доходах, %
	Всего денежных доходов	в т.ч. скрытых	
2000	–	–	26,3
2001	113	112	26,1
2002	111	106	24,9
2003	116	115	24,5
2004	110	111	24,7
2005	114	110	24,0
2006	115	122	25,5
2007	110	113	26,1
2008	104	95	23,7

Источник: Российский статистический ежегодник – 2009. / Росстат. – М., 2010.

Ученый-налоговед И.В. Горский также считает, что переход на плоскую шкалу налогообложения был ошибочным шагом со стороны государства: «... наш плоский налог следует пустить по разряду теоретических авантюр» [20].

В соответствии с расчетами руководителя Экономической экспертной группы Е. Гурвича, экономический эффект от введения плоской шкалы подоходного налога был незначительный – лишь 0,1% ВВП. Выход зарплат из тени, по его мнению, мог быть связан с восстановлением после кризиса 1998 г.

Однако существуют и другие мнения относительно эффекта от проведенных реформ. Так, авторы исследования «Мифы и реальность перехода к плоской шкале налогообложения: микроанализ уклонения от уплаты налогов и изменения благосостояния в России»²⁹ утверждают, что в результате налоговой реформы наблюдался положительный эффект в виде легализации части теневых доходов: объем теневой экономики сократился с 30 до 27%. Люди, получавшие наиболее высокие доходы, облагавшиеся до реформы повышенными ставками, увеличили их декларируемость на 10 – 12%. Эффект роста производительности тоже был, хотя и значительно меньший по сравнению с эффектом сокращения уклонения от уплаты налога. То есть существенный рост благосостояния населения после налоговой реформы нужно связывать с другими причинами, а не считать результатом снижения налоговых ставок [90].

На сегодняшний день доля подоходного налога в России составляет менее 4% от ВВП (напомним, показатель в западных странах находится в пределах 9 – 14%).

Современное состояние отечественной налоговой системы

Российская налоговая политика и система на современном этапе при сопоставлении с развитыми государствами имеет количественные и качественные отличия. Они выражаются как в количестве обязательных платежей, так и в качестве их экономическо-правовой обоснованности (совершенство законодательной базы), а также в качестве их администрирования.

²⁹ Данное исследование стало лауреатом Национальной премии по прикладной экономике. Национальная премия по прикладной экономике учреждена в 2009 году ГУ-ВШЭ, Российской экономической школой, Уральским государственным университетом имени А. Горького, Ассоциацией независимых центров экономического анализа, Институтом мировой экономики и международных отношений, деловым журналом «Эксперт». Премия была присуждена за новаторский эмпирический и теоретический подход, примененный к решению актуальной проблемы – оценки влияния плоской системы подоходного налога на производство и уровень раскрытия дохода.

Современная российская модель налогообложения доходов физических лиц в целом соответствует тому, что принято называть глобальным подходом в налогообложении индивидуальных доходов, поскольку подавляющая часть доходов, получаемых физическими лицами, подлежит единообразному обложению. Это относится как к порядку формирования налоговой базы, так и к применению к ней налоговой ставки. Налогообложение доходов экономически активного населения – физических лиц-резидентов – осуществляется по единой ставке в 13%, доходов лиц-нерезидентов – 30%. В то же самое время сохраняется и выделение двух групп доходов, подлежащих обложению по специальным налоговым ставкам и значительной спецификой при определении базы обложения: налогообложение регулярных «пассивных» доходов (дивидендов) осуществляется по ставке 9%, нерегулярных (в частности, выигрышей, страховых выплат) – по ставке 35%.

Поступления от подоходного налога направляются как в федеральный (30%) так и в региональные (70%) бюджеты.

Фискальным креном, а не только несовершенством налоговых служб объясняются огромные масштабы укрытия от налогов, оценивающиеся в 35 – 40%, что в 2 – 3 раза превышает аналогичные показатели западных стран. Наиболее распространенными формами укрытия доходов от налогов в настоящее время являются:

- злоупотребление льготами, предоставляемыми по тем или иным налогам;
- использование бартера, который позволяет не платить налоги;
- использование разницы между реальной стоимостью товаров и большей суммой, указанной в договоре, причем разница не подпадает под налогообложение;
- завышение издержек производства при расчете налога на прибыль;
- система «черного нала» – различные методы расчета оплаты доходов либо с помощью полностью не учтенной и поэтому не облагается налогом; подлежащей налогообложению наличности, либо на основе искаженных данных, что позволяет укрыть от налогов большую часть дохода.

Наличие в стране с 2001 г. плоской шкалы, само по себе еще не означает, что сформировалось пропорциональное налогообложение. Использование иных элементов (порядок формирования базы, налоговые скидки и вычеты) позволяет сформировать как прогрессивную, так и регрессивную модель обложения индивидуальных

доходов. Использование стандартных, социальных, имущественных и профессиональных вычетов в отечественной модели налогообложения и в то же время нескольких налоговых ставок приводит к тому, что на низких уровнях доходов налоговая система носит слабо выраженный прогрессивный характер, далее фактически имеет место пропорциональное налогообложение. Затем налогообложение может приобретать регрессивный характер в зависимости от масштабов использования налоговых вычетов, структуры доходов и других обстоятельств [54].

Установление дифференцированных налоговых ставок для различных категорий доходов приводит к дифференциации эффективной налоговой ставки при фиксированном доходе в зависимости от структуры доходов. Так, при прочих равных условиях, чем выше доля дивидендов в составе валовых доходов налогоплательщика, тем ниже эффективная налоговая ставка. Аналогично – чем выше доля процентов по банковским вкладам в структуре валовых доходов, тем ниже эффективная ставка. Соответственно, чем выше доля доходов от занятости по найму, тем выше эффективная ставка.

Значительный разброс налоговых ставок (от 0 до 35%) при определенных условиях и наличии возможности выбора вида деятельности и вида дохода неизбежно порождает налоговое маневрирование с целью сокращения суммарной величины уплачиваемых налогов. Более того, решение о характере деятельности в этом случае может приниматься налогоплательщиком под влиянием установленных налоговых ставок, а не исходя из собственно экономических предпочтений.

Одной из существенных черт отечественного налогового законодательства является относительно слабый учет расходов налогоплательщика при обложении его доходов. Отсутствие учета расходов, в том числе инвестиционного характера, имеет целый ряд значительных неналоговых последствий.

Так, отсутствие права рассматривать как расходы индивидуальные пенсионные накопления в негосударственных пенсионных фондах сужает рынок потенциально долгосрочных инвестиционных ресурсов.

Традиционно в российском законодательстве облагаемые доходы не включают пенсионные доходы. Мировая практика оперирует в основном обратной налоговой льготой – исключением из облагаемой базы расходов налогоплательщика, направленных на формирование его пенсионных накоплений. При этом когда впоследствии налого-

платательщик начинает получать доходы из соответствующих пенсионных фондов, эти доходы уже подлежат налогообложению. Смысл данной схемы заключается в стимулировании пенсионных накоплений и рассмотрении пенсионных накоплений как разновидности инвестиций. В России используется противоположная схема: формирование накоплений (в том числе и пенсионных) физическими лицами облагается подоходным налогом, а их последующие выплаты – нет [54].

Несмотря на то, что в России по сравнению с другими странами принята самая низкая ставка налога на доходы физических лиц и практически отсутствует прогрессия в обложении, а также самая низкая доля данного налога в ВВП и налоговых доходах бюджетной системы, – для населения этот налог отнюдь не такой уж легкий.

Налогообложение доходов в размере средней заработной платы в России (по эффективной ставке 12,8%) оказывается выше, чем в США (11,5%), а также в Швейцарии, Испании, Нидерландах, Японии, Австрии, Германии, Канаде, Бельгии, где действуют прогрессивные модели налогообложения. Это означает, что основное бремя индивидуального подоходного налога в России несёт категория населения, получающая доходы на уровне средней по стране заработной платы (в 2009 г. эта сумма составляла 18795 руб. в месяц), в отличие от названных выше стран, где бремя смещено в сторону групп населения с более высокими, чем средние, доходами [54].

5.2. Влияние перераспределительных механизмов на неравенство населения

5.2.1. Формирование и использование доходов населения региона

Для выявления причин высокой дифференциации доходов населения проведен анализ формирования доходов населения Вологодской области. С этой целью последовательно рассматривались стадии воспроизводственного цикла: образование доходов, их первичное распределение, перераспределение и использование.

Анализ процесса формирования доходов населения Вологодской области позволяет заключить, что высокая степень их дифференциации берет начало уже на стадии их **первичного распределения**. На этом этапе формируются первичные доходы участников процесса производства: **оплата труда наемных работников** и смешанные доходы, которые связаны с ведением предпринимательской деятельности.

Коэффициент фондов, рассчитанный для заработной платы наемных работников региона, по данным социологического опроса³⁰, составляет 15 единиц³¹ (рис. 5.3). Если наемным работникам, относящимся к первой группе по доходу (наименее обеспеченные), выплачивалось лишь 2% общего объема заработной платы, то в десятой группе (наиболее обеспеченные), сосредоточилось около трети (29%) объема оплаты труда, что существенно превышает показатели даже соседних – девятой и восьмой – групп населения (18 и 14% соответственно).

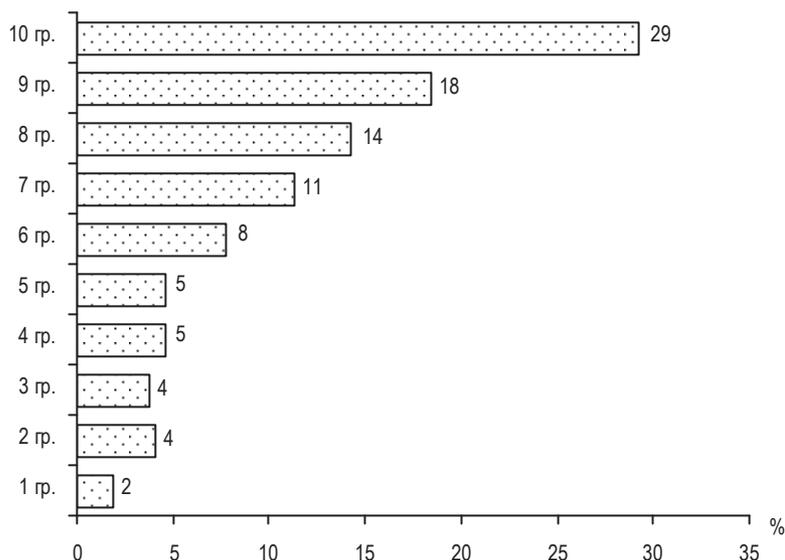


Рис. 5.3. Распределение оплаты труда по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %

Объясняется такое неравенство населения по оплате труда межотраслевой и внутриотраслевой дифференциацией заработной платы работников предприятий и организаций. Если заработная плата в финансовой сфере почти в 2 раза превышает среднеобластной уровень, то в сельском хозяйстве, здравоохранении, образовании и культуре

³⁰ Здесь и далее использовались данные социологического опроса населения Вологодской области «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г. Объем выборки – 1500 человек при объеме генеральной совокупности 994 тыс. чел. В опросе участвовали жители двух крупных городов – Вологды и Череповца и восьми муниципальных районов Вологодской области. Репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением половозрастной структуры взрослого населения, пропорций между городским и сельским населением, между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города). Ошибка выборки составляет не более 3%.

³¹ Заметим, что коэффициент фондов по заработной плате работников в Вологодской области в 2009 г. составлял 10,5. Но этот официальный показатель и показатель, рассчитанный нами на базе социологических опросов, в данном случае являются несопоставимыми, так как для расчета коэффициента по статистическим данным на 10 групп делились работники предприятий и организаций, а по социологическим – все население.

она составляет не более 70% среднеобластной заработной платы. Межотраслевая дифференциация дополняется внутриотраслевой: уровень заработных плат работников внутри отраслей различается в 14 (финансовая деятельность), 10 (научные исследования и разработки, операции с недвижимостью), 9 (строительство, культура) раз.

Распределение **доходов от ведения предпринимательской деятельности** в регионе еще более неравномерно. Согласно данным социологического опроса, 84% предпринимательского дохода принадлежит десятой доходной группе населения. Кроме десятой группы доход от предпринимательской деятельности характерен для представителей шестой, восьмой и девятой групп населения, но в гораздо меньших объемах (рис. 5.4).

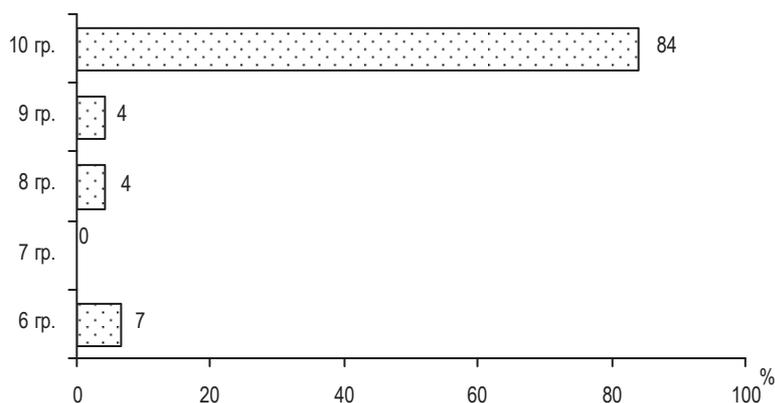


Рис. 5.4. Распределение дохода от предпринимательской деятельности по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %

Кроме оплаты труда наемных работников и доходов от предпринимательской деятельности в результате первичного распределения доходов домохозяйства получают проценты, дивиденды и ренту, образующие **доходы от собственности**. Следует отметить, что, судя по результатам социологического опроса, данный вид доходов в структуре доходов населения Вологодской области составляет очень незначительную долю – менее 1%. В группе наиболее обеспеченных этот показатель составляет лишь немногим более 2%.

Большую часть дохода от собственности (около 60% его общего объема) в соответствии с нашими расчетами получают представители десятой доходной группы населения. Достаточно существенные доли (17 и 14%) распределяются в девятой и восьмой группах соответственно. Для таких доходных групп, как первая, вторая и четвертая, доходы от собственности не характерны (рис. 5.5).

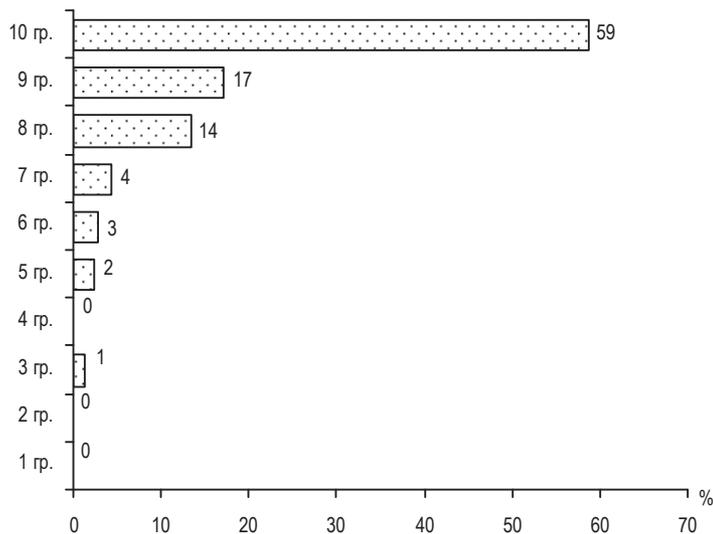


Рис. 5.5. Распределение дохода от собственности по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %

Таким образом, для распределения каждого вида первичных доходов среди 10-процентных групп населения характерна чрезвычайная неравномерность. Причем, как следует отметить, она во многом обусловлена особенным положением 10-й доходной группы населения: ее показатели в каждом случае очень сильно «отрываются» от показателей даже соседних групп – восьмой и девятой.

Вторичное распределение или перераспределение представляет собой обмен уже полученными доходами между отдельными субъектами (государством, предприятиями и населением) и внутри них. Перераспределение доходов происходит под влиянием поступления и передачи текущих трансфертов. Домашние хозяйства платят налоги на доходы и имущество, производят отчисления на социальное страхование, страховые платежи, штрафы и пени, добровольные взносы, но получают страховые возмещения и различные социальные выплаты: пособия по социальному страхованию, пенсии, стипендии и др.

Интенсивность перераспределительных процессов и степень их воздействия на доходы как всего населения, так и отдельных групп зависят от проводимой государством финансовой и бюджетной политики, усиления или ослабления ее социальной составляющей.

Распределение общей суммы налогов, сборов и платежей³² практически повторяет распределение оплаты труда по доходным

³² Распределение построено по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, проводимого Федеральной службой государственной статистики по Вологодской области: см. Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюлл. – Вологда: Вологдастат, 2010.

группам населения региона, что во многом объясняется сложившейся в России практикой пропорционального налогообложения доходов населения (рис. 5.6). Однако можно заметить, что если для нижних доходных групп характерно превышение доли платежей над долей поступающих в домохозяйства оплаты труда работников, то для верхних – превышение доли оплаты труда над долей платежей.

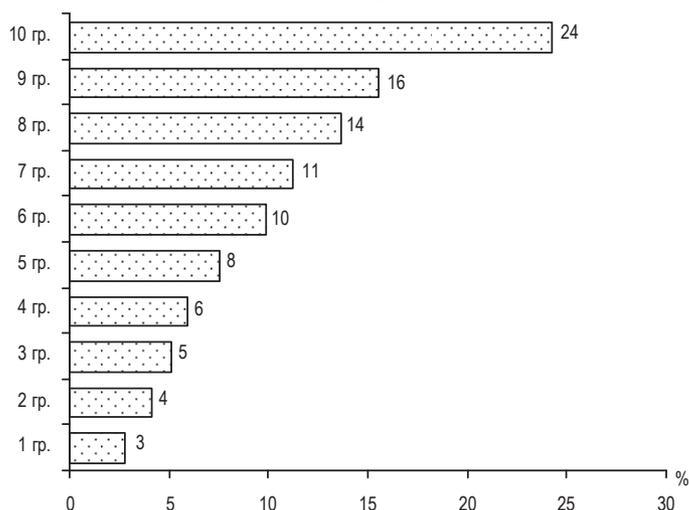


Рис. 5.6. Распределение суммы налогов, сборов и платежей по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., в %

Что касается распределения **социальных трансфертов**, то, как показывают расчеты, их наибольшая доля характерна для 3 – 6 децильных групп населения региона – именно они отличаются высоким удельным весом населения пенсионного возраста (рис. 5.7).

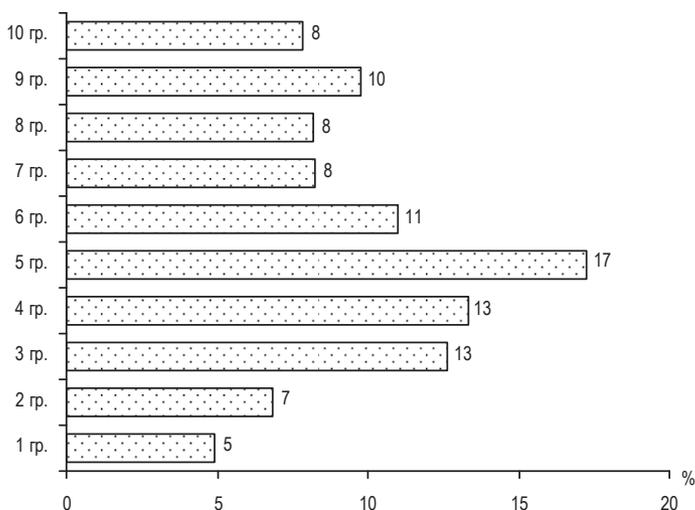


Рис. 5.7. Распределение социальных трансфертов по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %

Вместе с тем можно отметить и то, что на верхние доходные группы населения приходится больший удельный вес социальных трансфертов, чем на нижние. К примеру, представители десятой группы, наиболее обеспеченное население области, получают 8% всего объема социальных трансфертов, в то время как представители первой – лишь 5%. Сопоставление уровня дохода представителей первой и десятой групп заставляет усомниться в эффективности существующих в стране перераспределительных механизмов.

Сформировавшийся в результате распределительных и перераспределительных процессов располагаемый доход³³ населения региона в 2009 г. также не отличался равномерностью распределения (рис. 5.8). Более четверти объема располагаемого дохода находилось у представителей наиболее обеспеченной, десятой доходной группы, в то время как представители первой, наименее обеспеченной группы, могли распоряжаться лишь 2% общих располагаемых доходов.

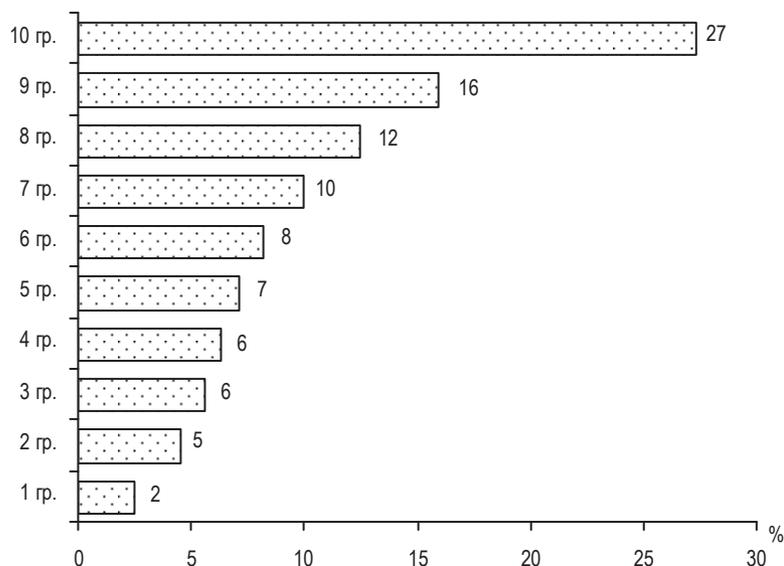


Рис. 5.8. Распределение располагаемого дохода по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %

Доходы, поступившие в распоряжение населения в процессе первичного распределения и изменившие свой размер в результате перераспределения, на третьей, завершающей стадии воспроизводственного цикла направляются на приобретение товаров и оплату услуг для удовлетворения различных потребностей, а также используются на цели накопления.

³³ Располагаемый доход – это доход, которым институциональная единица располагает для конечного потребления и сбережения. Он равен сумме сальдо первичных доходов и сальдо текущих трансфертов.

Распределение **расходов на конечное потребление** практически повторяет распределение располагаемого дохода по децильным группам: 24% расходов относится к 10-й группе, в то время как представители первой могут распоряжаться лишь 3%. Однако рассмотрим, какой уровень потребления может обеспечить такое распределение расходов в обществе.

Одним из главных индикаторов уровня жизни является **доля расходов на питание**: чем ниже их доля, тем выше уровень благосостояния. Около 39% потребительских расходов население Вологодской области в 2009 г. направляло на приобретение продуктов питания (РФ – 28,8%). По международным стандартам страна считается бедной, если затраты на питание составляют более трети потребительских расходов. В большинстве развитых стран доля расходов на питание имеет устойчивую тенденцию к снижению, находясь преимущественно в пределах 16% (Японии – 15,5%, Германия – 12,4%, Швеция – 11,8%, США – 8,7%) [88].

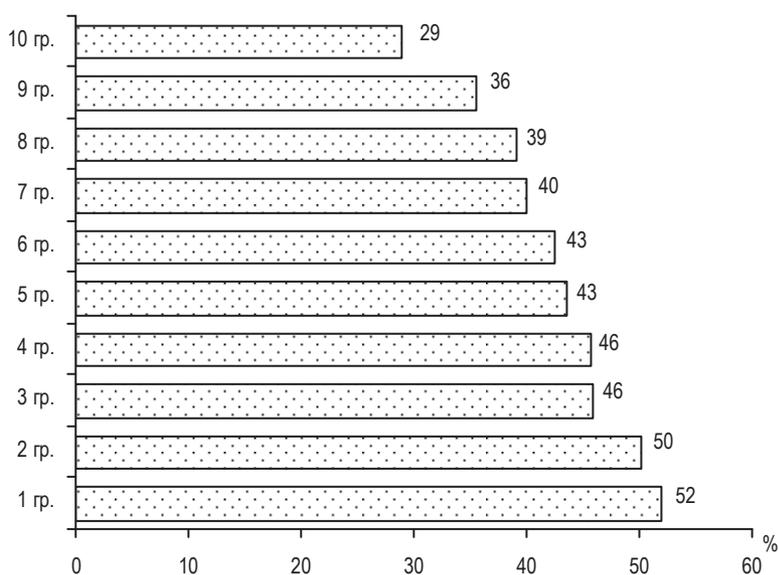


Рис. 5.9. Доля расходов на питание в потребительских расходах по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %

В Вологодской области данный показатель дифференцирован по доходным группам: если представители десятой группы тратили на эти цели 29% своих расходов, то представители первой – более половины (рис. 5.9). Если рассматривать долю расходов на питание в общих расходах населения, то для первой группы она составила 47%, а для десятой – 21%. Заметим, что для первой группы показатель изменяется незначительно,

из чего следует, что представители первой доходной группы практически не имеют капитальных расходов, то есть расходов на приобретение непродовольственных товаров, используемых в течение достаточно длительных промежутков времени (мебель, бытовая техника, верхняя одежда), на оплату медицинских услуг, услуг учреждений культуры и образования и т.п.

Следует отметить, что население региона значительно ограничено в потреблении: себе приобретение большинства продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг может позволить лишь примерно пятая часть. Нормальный уровень потребления продуктов и услуг не обеспечивают даже доходы десятой группы населения (табл. 5.9).

Таблица 5.9. **Степень доступности товаров и услуг для населения различных децильных групп Вологодской области, 2009 г., %**

Показатель	Все население	В том числе по децильным группам									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Покупка большинства продуктов питания	33	9	18	18	20	27	26	38	49	47	76
Покупка большинства непродовольственных товаров	24	5	12	10	12	13	20	25	38	39	68
Оплата большинства услуг	19	4	8	3	8	7	19	19	34	30	63

Источник: Социологический опрос ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2010 г.

Напомним, что представители первой группы направляют на покупку продуктов питания около половины своих расходов и что лишь 9% из их числа считают, что могут позволить себе покупку любых продуктов. Данные таблицы помогают оценить, насколько существен отрыв представителей десятой группы от «остального» населения региона по показателям потребления.

Показатели доступности товаров и услуг для населения свидетельствуют о неэффективности распределительных и перераспределительных механизмов: примерно 2/3 населения региона испытывают ограничения в удовлетворении базовых потребностей человека.

Располагаемый доход, не направленный на конечное потребление, образует **сбережения населения**. Сбережения подразумевают вложение полученных доходов в капитальное строительство, приобретение основных фондов, нематериальных активов и ценностей (ювелирные изделия, антиквариат и т. п.).

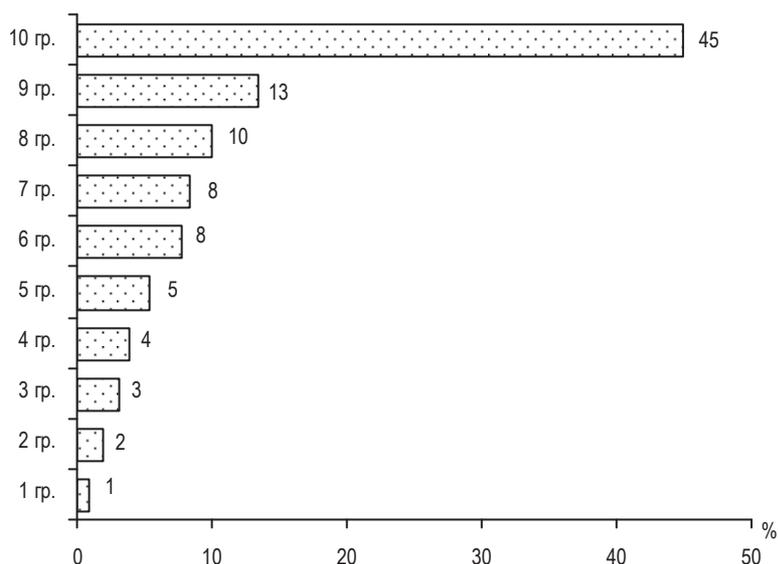


Рис. 5.10. **Распределение суммы сбережений по децильным группам населения Вологодской области в 2009 г., %**

Согласно данным бюджетного обследования бюджетов домашних хозяйств, 45% всех сбережений населения в 2009 г. было сосредоточено в руках представителей десятой доходной группы (рис. 5.10). То есть остальные 55% сбережений распределяются среди 90% населения, причем тоже неравномерно: суммы, которые удалось сберечь доходным группам с 1 по 5-ю оцениваются соответственно в 1 – 5% общей суммы сбережений. Очевидно, что такое распределение сбережений отразится на объемах дохода от собственности, который население получит в следующем воспроизводственном цикле, – следовательно еще больше увеличится расслоение населения региона.

5.2.2. Оценка налоговой нагрузки различных доходных групп населения

Данные выборочного обследования домашних хозяйств области позволяют детально (в разрезе 10-ти равных групп населения) проследить изменение соотношения денежного дохода и прожиточного минимума в разрезе социально-экономических групп. Согласно этой информации, в 2009 г. 30% населения региона имело доход менее прожиточного минимума, еще 60% – от 1 до 3 прожиточных минимумов. Особенно выделялась десятая, самая верхняя группа населения, доход представителей которой составлял в среднем 4,5 ПМ в расчете на человека (рис. 5.11).

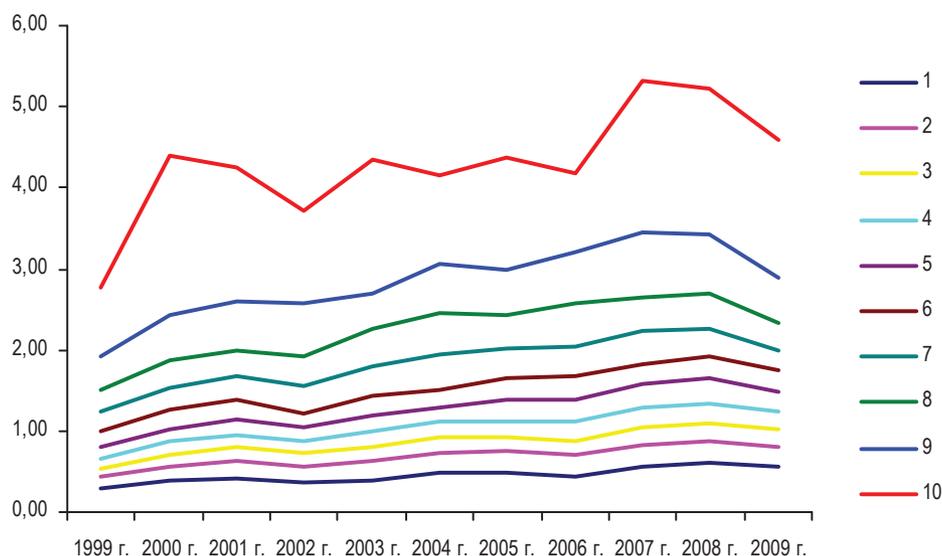


Рис. 5.11. Динамика соотношения денежного дохода и прожиточного минимума у разных групп населения Вологодской области по доходу, 1999 – 2009 гг.

Проследим распределение некоторых доходных и расходных показателей в децильных группах населения региона (табл. 5.10; более подробная информация содержится в прил. 8 – 11).

Таблица 5.10. Распределение денежных доходов, потребительских расходов, сбережений, налогов, сборов и платежей по децильным группам населения Вологодской области, 1999 – 2009 гг.

Децильные группы по уровню доходов*	Денежный доход			Потребительские расходы			Сделанные сбережения			Налоги, сборы, платежи**		
	1999 г.	2009 г.	△	1999 г.	2009 г.	△	1999 г.	2009 г.	△	1999 г.	2009 г.	△
1	2,6	3,0	+0,4	2,8	3,4	+0,6	1,1	0,9	-0,2	2,6	2,8	+0,2
2	3,9	4,3	+0,4	4,3	4,7	+0,4	2,3	2,0	-0,3	3,8	4,1	+0,3
3	4,8	5,5	+0,7	5,5	5,8	+0,3	3,8	3,1	-0,7	4,3	5,1	+0,8
4	6,0	6,6	+0,6	6,6	6,9	+0,3	4,5	3,9	-0,6	4,8	5,9	+1,1
5	7,2	8,0	+0,8	7,8	8,1	+0,3	9,5	5,4	-4,1	6,0	7,6	+1,6
6	8,9	9,4	+0,5	9,3	9,2	-0,1	9,5	7,8	-1,7	8,2	9,9	+1,7
7	11,2	10,7	-0,5	11,3	10,6	-0,7	12,9	8,4	-4,5	10,5	11,2	+0,7
8	13,5	12,5	-1,0	13,1	12,4	-0,7	15,2	10,0	-5,2	12,8	13,6	+0,8
9	17,2	15,5	-1,7	15,8	14,7	-1,1	23,1	13,5	-9,6	18,5	15,6	-2,9
10	24,8	24,6	-0,2	23,5	24,3	+0,8	18,2	44,9	+26,7	28,4	24,2	-4,2

* Первую группу составляют 10% наименее обеспеченного, десятую – 10% наиболее обеспеченного населения.

** В состав статьи «Налоги, сборы, платежи» входят: подоходный налог, налоги на землю и имущество, транспортный и сельскохозяйственный налоги, штрафы, страховки.

Источник: Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): статистический бюллетень / Вологдастат. – Вологда, 2000 – 2010.

Как уже было отмечено ранее, распределение **денежных доходов** среди населения региона крайне неравномерно: 10% наиболее обеспеченного населения обладают четвертью общего объема дохода, в то время как 10% наименее обеспеченного – лишь 3% доходов.

В распределении денежного дохода прослеживается следующая тенденция: доли групп с 1-й по 6-ю несколько увеличиваются, а доли остальных четырех групп уменьшаются, причем 8-й и 9-й – наиболее существенно. Доля 10-й группы, куда входят наиболее обеспеченные люди, уменьшилась по сравнению с 1999 г. лишь в 2009 г., что связано с финансовым кризисом.

Распределение суммы **потребительских расходов** по децильным группам приблизительно соответствует распределению денежного дохода. Наиболее существенно с 1999 г. изменяются доли 7-го и 8-го децилей (для них характерно уменьшение), на 1,5 п.п. увеличивается доля потребительских расходов у 10-го дециля.

Крайняя неравномерность характерна для распределения суммы сделанных населением **сбережений**: 45% сбережений принадлежит верхней, 10-й группе, в то время как население 1-й группы сумело сохранить менее 1% общей суммы сбережений. Распределение сбережений в 1999 г. было совершенно иным. Кардинальные изменения в распределении сбережений произошли в 2000 г.: доля сбережений наиболее обеспеченной группы лишь за один год возросла с 18 до 45%. В 2003 г. доля сбережений 10-й группы составляла 50%, а в 2006 г. – 60%. Это определило все большее расхождение жизненных стандартов немногочисленной экономической элиты и основной массы регионального сообщества.

Определенные тенденции наблюдаются и в изменении доли **налогов, сборов и платежей** по доходным группам группам. Уменьшение долей характерно для 20% наиболее и 20% наименее обеспеченного населения. То есть, в динамике налоговая нагрузка перемещается на средние группы населения по доходу.

Таким образом, анализ распределения показателей по децильным группам согласуется с полученными сотрудниками ИСЭПН РАН выводами о том, что основной причиной неравенства и бедности населения является не недостаток ресурсов, а неэффективные механизмы их распределения и перераспределения. Существующие распределительные механизмы

не только не способствуют преодолению социальных диспропорций, но и систематически поддерживают избыточное социально-экономическое неравенство [96].

По данным выборочного обследования домашних хозяйств нами рассчитано соотношение суммы налогов, сборов и платежей и денежных доходов различных социально-экономических групп населения в период с 2007 по 2009 г. (рис. 5.12).

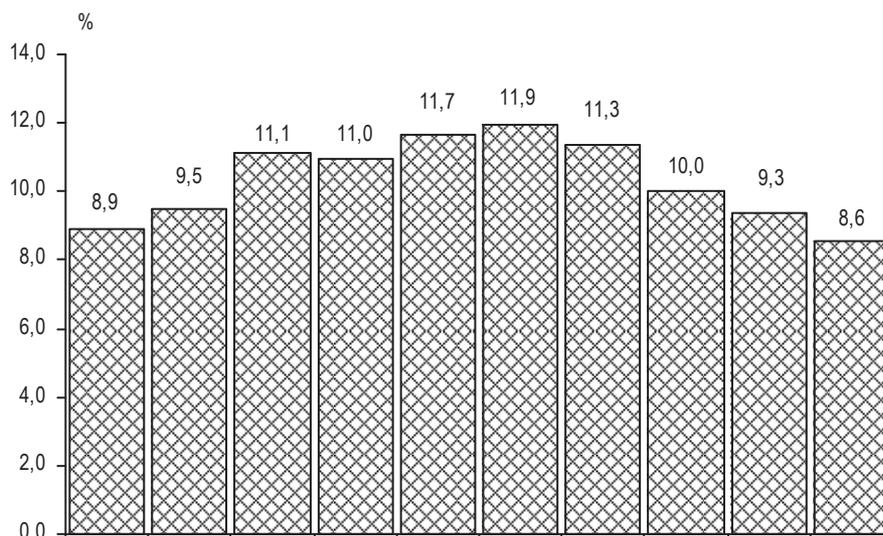


Рис. 5.12. Доля налогов, сборов и платежей в денежных доходах населения Вологодской области по децильным группам (среднее за 2007 – 2009 гг., в %)

Сформированный показатель косвенным образом (косвенным – потому что кроме суммы подоходного налога он включает в себя налоги на землю и имущество, транспортный и сельскохозяйственный налоги, штрафы, страховки и т.п.) характеризует налоговую нагрузку населения. Однако все же показатель позволяет выявить, что наиболее значительное налоговое бремя несут «центральные», средние группы по доходу – с 3-й по 7-ю. Доля налогов, сборов и платежей наиболее обеспеченного населения даже меньше, чем тот же показатель у наименее обеспеченных. Обнаруженные различия еще раз подтверждают гипотезу о несовершенстве существующих распределительных механизмов.

Обнаруженные различия в уровне налоговой нагрузки могут быть объяснены различиями в структуре денежных доходов населения децильных групп (рис. 5.13).

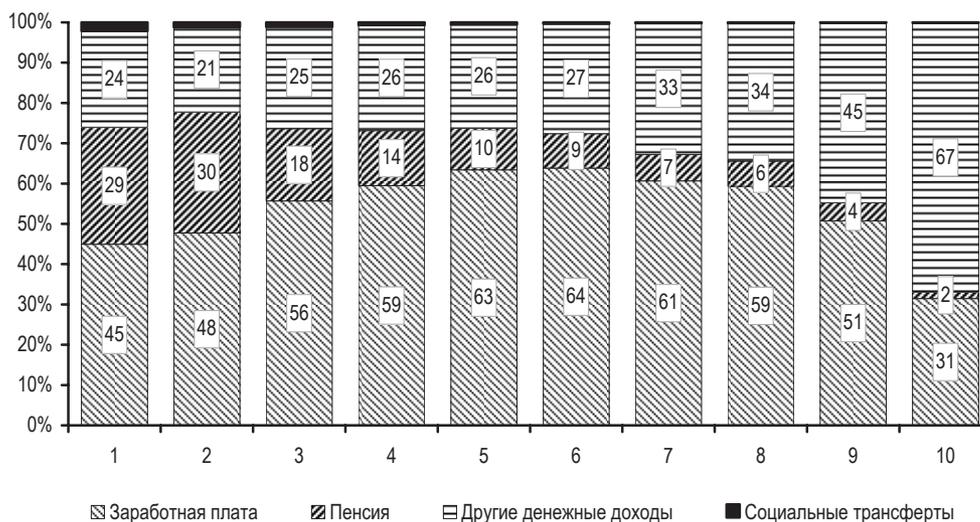


Рис. 5.13. Структура душевых денежных доходов населения Российской Федерации, 2007 г. [76]

Доходы богатых людей в среднем по России на 2/3 состоят из «других» денежных доходов, к которым относятся доходы от разных видов собственности, дивидендов, процентов и других поступлений из финансовой системы. В то же время уровень ставок налогообложения дивидендов, банковских процентов и арендной платы (соответственно равный 9, 6 и 13%) значительно ниже, чем уровень двойного налогообложения заработной платы (трудящийся отдает практически 40% своих доходов, выплачивая Единый социальный налог³⁴ с фонда оплаты труда – 26,2% и подоходный налог с заработной платы – 13%) [112]. Следовательно, доходы от трудовой деятельности оказываются в проигрыше по сравнению с рентными доходами.

Для выявления влияния перераспределительных механизмов на неравенство населения были рассчитаны коэффициенты фондов до налогообложения и после него (рис. 5.14). На протяжении всего исследуемого периода коэффициент фондов по «чистым» доходам несколько выше.

³⁴ Единый социальный налог отменен с 1 января 2010 г. Федеральным законом от 24.07.2009 № 213-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования».

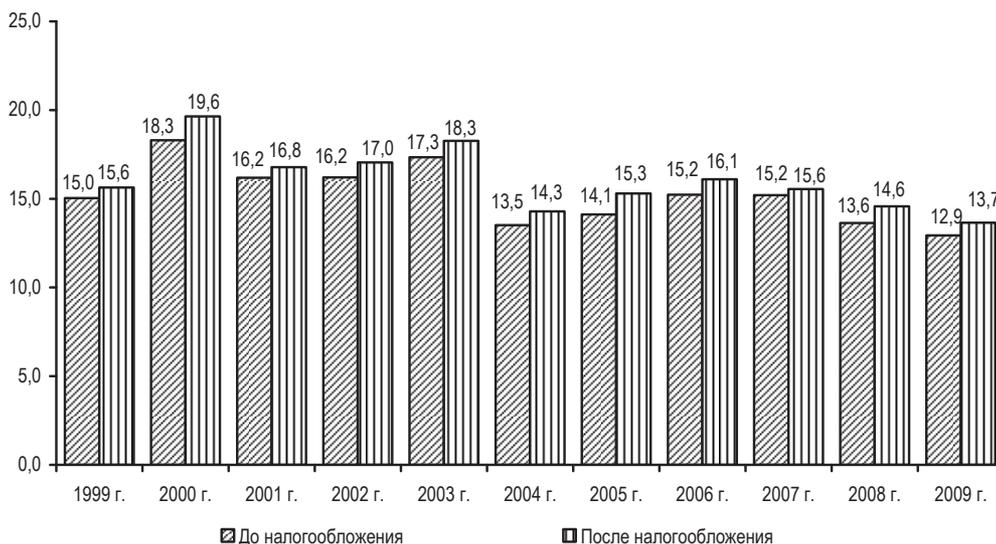


Рис. 5.14. Коэффициент фондов по доходам населения Вологодской области до и после налогообложения, 1999 – 2009 гг.

Таким образом, мы выявили, что действующая на сегодняшний день в России система распределительных отношений не только не способствует снижению социально-экономического неравенства, но и усиливает существующие в обществе диспропорции. Несколько «сгладил» неравенство населения финансово-экономический кризис, повлияв негативным образом на уровень доходов наиболее состоятельных граждан. Однако неблагоприятная структура общества по доходам сохранилась и даже ухудшилась: около 40% россиян располагают доходами, которых, по их мнению, хватает только на приобретение продуктов питания. При этом основная налоговая нагрузка приходится на население со средним доходом, то есть потенциальный средний класс.

5.3. Регулирование неравенства населения

Обобщив результаты анализа формирования и использования доходов населения региона на всех стадиях воспроизводственного цикла, выделим следующее.

1. Неравенство населения России по доходам формируется на протяжении всего воспроизводственного цикла, охватывая каждую стадию процессов распределения и перераспределения доходов: получение оплаты труда наемными работниками, предпринимательского дохода и дохода от собственности, выплату налогов на доходы и имущество и других платежей, получение социальных пособий, пенсий, стипендий и других выплат (рис. 5.15).

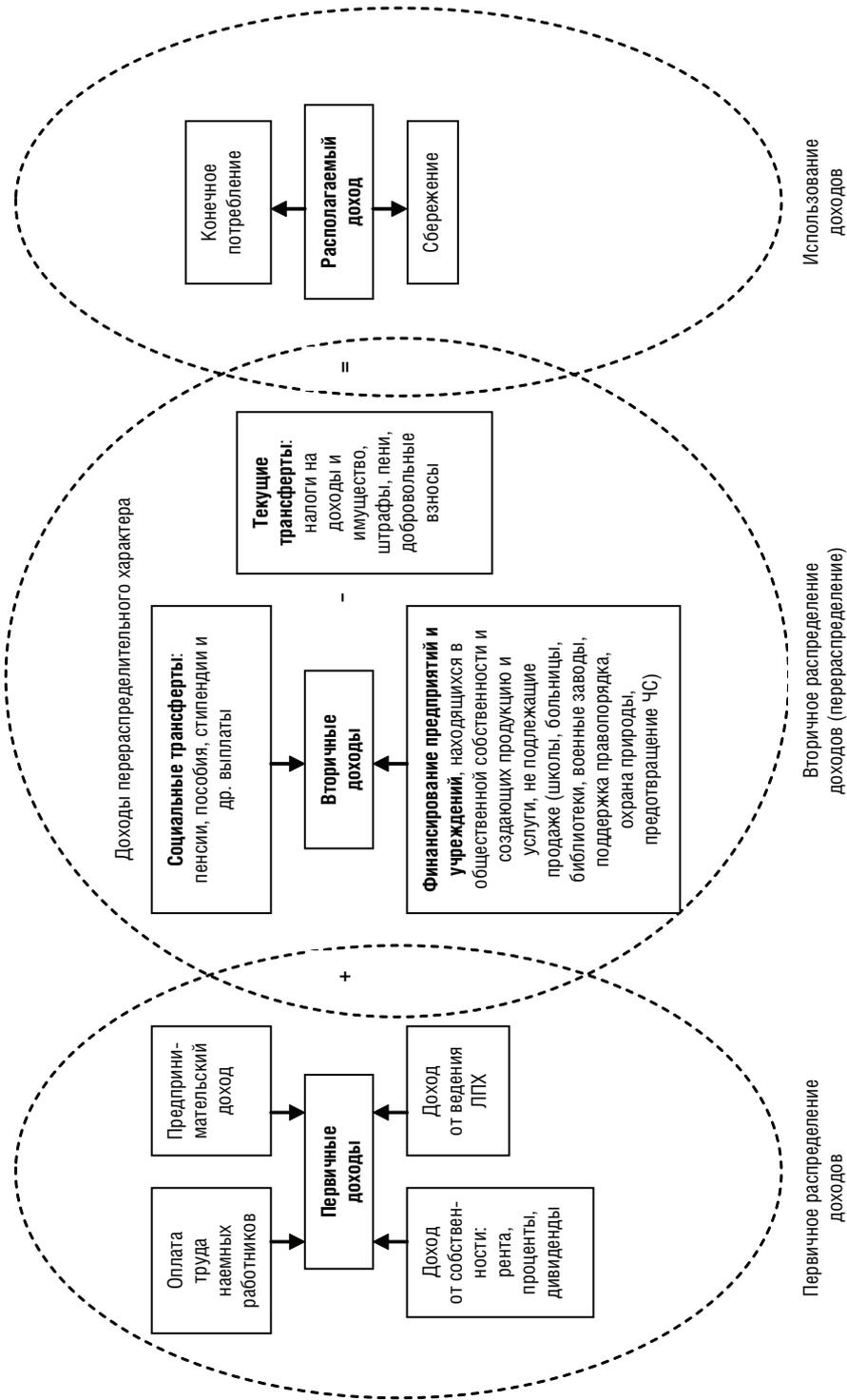


Рис. 5.15. Схема формирования и использования доходов населения

2. Неравномерность распределения доходов ограничивает потребление значительной части страны, что вызывает экономические и демографические потери, снижает качество человеческого капитала, создает напряженную ситуацию в обществе.

Неравенство населения было официально признано социальной проблемой современного общества в 2008 – 2009 гг. при принятии документов «Концепция долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года» (далее – Концепция) и «Стратегия национальной безопасности РФ до 2020 года» (далее – Стратегия) [64, 66]. В указанных документах приведены основные ориентиры социальной политики по предотвращению неравенства (табл. 5.11).

Таблица 5.11. Основные целевые ориентиры социальной политики России по предотвращению неравенства

Целевой ориентир	2009 г.	2020 г.
1. Снижение уровня абсолютной бедности, %	13,1	6 – 7
2. Снижение уровня относительной бедности (или численности малообеспеченной части населения), %	26,5	15
3. Увеличение доли среднего класса в населении, %	Около 3	Более 50
4. Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных, раз	16,7	12
5. Адресность выплаты социальных пособий, привязанных к уровню доходов населения (объем средств, поступающий реально нуждающимся семьям), %	40 – 50	К 2012 году: 70-80
6. Охват бедного населения государственными социальными программами, %	60	100

В частности, в этих документах в качестве целевого ориентира впервые представлен коэффициент фондов – соотношение среднего дохода 10% самого богатого и 10% самого бедного населения: к 2020 г. планируется снизить этот показатель до 12 раз (с 17 раз в 2007 – 2009 гг.).

Правительственная доктрина традиционно связывает вопросы ликвидации неравенства и бедности населения с экономическим ростом. Меры, содействующие борьбе с экономической дифференциацией в обществе (содержатся в Концепции), также не отличаются новизной и эффективностью, а повторяют уже использующиеся на протяжении ряда лет способы борьбы. Среди них – создание эффективных рабочих мест, рост заработной платы, повышение доступности качественного образования и здравоохранения, увеличение минимального размера оплаты труда, пенсий, усиление адресности социальных программ.

Есть среди них и более прогрессивные меры, такие как повышение ориентации налоговой системы на выравнивание доходов и снижение региональной дифференциации, однако никаких конкретных механизмов их достижения в документе не приводится. Более того, в

течение трех лет, прошедших с момента принятия Концепции, в стране не проводится в этом направлении никаких мероприятий.

Считаем, что проблему значительного неравенства населения страны по доходу следует решать системно, ориентируясь на совокупность мероприятий, касающихся изменения распределительных и перераспределительных отношений, в частности – изменения системы налогообложения граждан.

5.3.1. Предложения по пересмотру существующей системы налогообложения физических лиц

За целое десятилетие (с 2001 по 2010 г.) вопрос о необходимости возврата России к прогрессивному налогообложению поднимался неоднократно. Одними из первых эту идею озвучили в 2004 г. делегаты съезда партии «Родина», принявшие манифест «За Родину и справедливость», в котором требовали ввести прогрессивную шкалу налогообложения с доходов физических лиц, прогрессивную шкалу налогов на собственность, налог на приобретение предметов роскоши, включая дорогие автомобили, яхты и недвижимость, компенсационный налог на основные фонды предприятий, перешедших в частные руки в результате залоговых аукционов и иных афер с приватизацией госсобственности, с целью возвращения собственниками данных предприятий государству их реальной стоимости, а также природную ренту и двухгодичный мораторий на перевод всех натуральных льгот в денежную форму для малообеспеченных слоев населения.

Согласно документу, зарабатывающие менее 60 тыс. рублей россияне должны быть освобождены от уплаты подоходного налога. Тех, кто получает свыше 3,6 млн. рублей, предлагалось обложить налогом в 30%. А те россияне, доходы которых находятся между минимальным и максимальным значениями, платили бы в случае принятия закона от 10 до 20%. Однако предложение было отклонено: против него выступили правительство, думский Комитет по бюджету и налогам и президент В.В. Путин. Вместе с тем министр экономического развития и торговли Г. Греф высказал предположение, что прогрессивная шкала налогообложения может вновь появиться в России к 2010 г.

В 2008 г. за введение дифференцированного подоходного налога выступил председатель Счётной палаты С. Степашин, мотивировавший необходимость этого, в первую очередь, растущей социальной несправедливостью: «По числу миллиардеров Россия твёрдо вышла на второе место в мире после США, что не соответствует масштабам экономики и уровню развития нашей страны». В то же время разрыв

между бедными и богатыми достиг критического уровня (по данным Росстата, коэффициент фондов в 2008 г. составлял 16,8 раза). По мнению главы Счётной палаты, решить проблему неравенства как раз и может помочь введение прогрессивной шкалы налогообложения: «Для такой страны, как Россия, это было бы социально справедливо».

В 2009 г. в России вновь заговорили о прогрессивной шкале подоходного налога, и затронули этот вопрос представители власти. Причем в этот раз основным мотивом таких предложений было не стремление к социальной справедливости, а наполнение бюджетов – как федерального, так и региональных.

В одной из публикаций в сети Интернет директор департамента стратегического анализа компании ФБК И. Николаев предложил отнестись к перспективам возврата прогрессивного налогообложения более серьезно. По его словам, «... одно дело – отмахиваться от предложений о введении прогрессивного налогообложения в условиях баснословно высоких цен на нефть, когда казна переполняется от поступающих доходов. Другое дело, когда консолидированные бюджеты субъектов РФ становятся в подавляющем своем большинстве дефицитными. К тому же, государство взяло на себя явно завышенные социальные обязательства (речь идет о пенсиях)» [66].

Таким образом, финансово-экономический кризис обострил данную проблему. С 2007 по 2009 г. суммарные перечисления в регионы из центра удвоились, причем в 2009 г. рост их объема был особенно быстрым (рис. 5.16). Дальнейшее увеличение сумм безвозмездных перечислений ставит под угрозу финансовую устойчивость регионов [11].

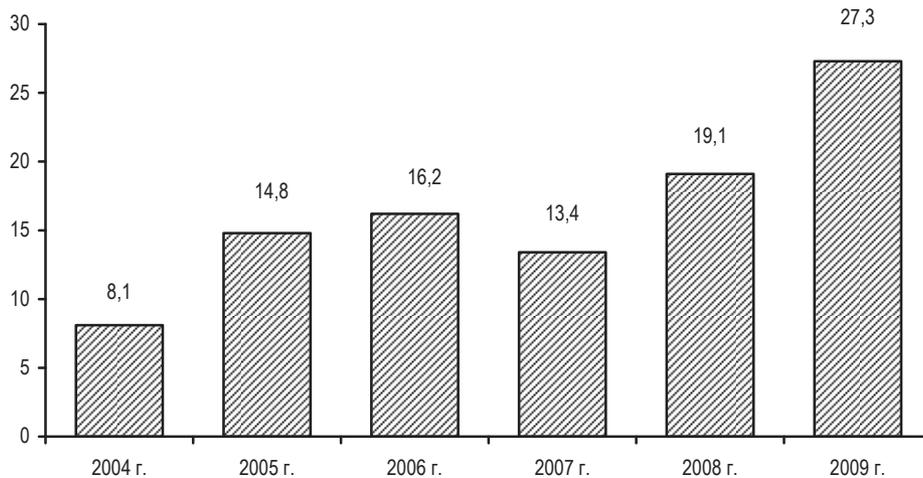


Рис. 5.16. Доля безвозмездных перечислений в консолидированном бюджете субъектов Российской Федерации, % [4]

Согласно бюджетной стратегии РФ до 2023 г., разработанной Министерством финансов Российской Федерации, с каждым годом дефицит консолидированного бюджета страны будет увеличиваться – до уровня 2,9% от ВВП в 2023 г. Предполагалось, что Резервный фонд станет использоваться для погашения образовавшегося дефицита и будет израсходован не ранее 2020 г. Однако, в соответствии с новыми прогнозными данными, появившимися в связи с резким падением доходов в период экономического кризиса и ростом бюджетного дефицита до 5,9% ВВП по итогам 2009 г., Резервный фонд должен быть полностью исчерпан уже в 2010 г.

Составленный Министерством финансов прогноз баланса бюджета без учета нефтегазового трансферта на период до 2023 г. является еще одним ярким свидетельством несостоятельности фискальной политики в стране. На протяжении всего периода прогнозирования дефицит консолидированного бюджета превышает 5,5% ВВП. С учетом подписанного международного соглашения по ограничению выбросов велика вероятность, того что период высоких цен на нефть вскоре закончится. В такой ситуации сохранение существующей динамики дефицита бюджета приведет к необходимости возобновления масштабных внешних заимствований.

Хотя в Бюджетной стратегии Российской Федерации новые внешние заимствования не предусматривались, а внешний долг планировалось погасить полностью к 2015 г., с наступлением кризиса от этих планов пришлось отказаться. По прогнозам Министерства финансов РФ, внешний долг государства вырастет практически втрое к концу 2012 г. по сравнению с уровнем 2008 г. и превысит 100 млрд. долл.

В долгосрочном плане политика ежегодного наращивания дефицита бюджета, подразумевающая постоянное увеличение государственного долга, является несостоятельной и подрывает макроэкономическую стабильность в стране.

Поскольку в условиях мирового экономического кризиса сокращение государственных расходов – верный путь к многолетней стагнации экономики, что было ярко продемонстрировано США в период Великой депрессии, единственный выход из создавшейся ситуации – мобилизация дополнительных налоговых доходов для реализации дополнительных программ по стимулированию занятости и в целях финансирования масштабных инфраструктурных проектов.

Международный опыт, как уже было показано, свидетельствует, что подоходный налог может являться важнейшим источником пополнения государственного бюджета. Так, в США подоходный налог приносит 45% всех доходов федерального бюджета (*см. прил. 7*) и 30% доходов

консолидированного бюджета. В России поступления от налога на доходы физических лиц составляют около 10% доходов консолидированного бюджета, что говорит о значительном потенциале роста налоговых поступлений. В результате внедрения прогрессивной налоговой шкалы рост доходов региональных бюджетов предотвратит возникновение макроэкономической нестабильности.

По мнению И.В. Горского, «... сегодня именно кризис делает корректировку обложения доходов неизбежной. Сейчас у правительства появился благоприятный с экономической и политической точки зрения момент, чтобы перейти от правильных слов к реальным делам и вернуться, в частности, к налогу, который опробован мировой практикой и эффективно работает» [20].

Итак, необходимость введения прогрессивной шкалы налогообложения в настоящее время обусловлена тремя обстоятельствами. Во-первых, мировая практика показывает, что плоская шкала налогообложения – удел отсталых стран со слабой экономикой, не способных эффективно администрировать и собирать налоги.

К тому же по прошествии десяти лет с момента налоговой реформы сборы налога на доходы физических лиц по-прежнему составляют ничтожно малую долю валового внутреннего продукта – менее 4%. Международные сопоставления свидетельствуют о том, что успехи России в сфере легализации доходов оказались весьма ограниченными.

В основополагающем документе бюджетной политики страны – проекте Бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 г. – указано, что «значительное снижение ставок всех основных налогов в ходе налоговой реформы в большинстве случаев не приводило к повышению их собираемости. Не существует убедительных доказательств причинно-следственной связи между увеличением налоговых доходов и снижением уклонения от налогообложения, произошедшем вследствие снижения налоговых ставок».

Второе основание для введения прогрессивной шкалы налогообложения – резкое падение доходов бюджетов субъектов Российской Федерации, угрожающее их финансовой устойчивости. В течение 10 последних лет увеличивалась зависимость регионов от финансовых перечислений из федерального центра.

Третье основание – стремительный рост степени расслоения российского общества по доходам. Согласно данным, предоставленным Федеральной налоговой службой, в 2005 – 2007 гг. количество наиболее состоятельных людей России увеличивалось очень быстрыми темпами (табл. 5.12). Номинальный объем ВВП за тот же период увеличился лишь на 53%.

Таблица 5.12. **Динамика численности наиболее состоятельных людей России, 2005 – 2007 гг. [11]**

Группа по доходу в год, млн. руб.	Темп роста в 2007 по сравнению с 2005, %
10 – 100	164
100 – 1000	196
Свыше 1000	231

Согласно данным журнала «Forbes», за 2009 г. количество долларовых миллиардеров в России увеличилось вдвое – с 32 до 62.

При введении прогрессивной шкалы налогообложения наиболее обсуждаемым вопросом, несомненно, будет уровень ставок налога. Уже сейчас мнения ученых и политиков по этому поводу расходятся. Так, научный руководитель Института экономики РАН академик Л.И. Абалкин предлагает следующее деление населения на группы по доходу и соответствующие им ставки (табл. 5.13).

Таблица 5.13. **Прогрессивная шкала налогообложения, предлагаемая Институтом экономики РАН**

Доход в месяц, тыс. руб.	Доход в год, тыс. руб.	Ставка налога, %
Меньше 6	Меньше 72	–
6 – 100	72 – 1200	13
100 – 500	1200 – 6000	18
Свыше 500	Свыше 6000	23

Л.И. Абалкин считает целесообразным поднять уровень прожиточного минимума до 6 тыс. руб. и не облагать доходы ниже прожиточного минимума подоходным налогом. Максимальная ставка налога коснется населения с ежемесячными доходами, превышающими полмиллиона рублей.

Первый заместитель руководителя фракции КПРФ в Государственной Думе С.Н. Решульский в соавторстве с товарищами по фракции И. Мельниковым, В. Купцовым и В. Романовым разработал и представил на обсуждение Госдумы законопроект «О внесении изменений в главу 23 части второй Налогового кодекса РФ» (табл. 5.14).

Таблица 5.14. **Прогрессивная шкала налогообложения, предлагаемая С.Н. Решульским**

Доход в месяц, тыс. руб.	Доход в год, тыс. руб.	Ставка налога, %
Меньше 4,33	Меньше 50	10
4,33 – 50	52 – 600	13
50 – 116,67	600 – 1400	15
116,67 – 150	1400 – 1800	18
Свыше 150	Свыше 1800	20

Максимальная ставка подоходного налога (20%) в законопроекте С.Н. Решульского несколько ниже, чем предложенная Л.И. Абалкиным, но при реализации данного законопроекта максимальное налогообложение коснётся гораздо большей категории населения – населения, чьи доходы превышают 150 тыс. руб. в месяц. По нашему мнению, внедрение мероприятий, предлагаемых С.Н. Решульским, негативно отразится на положении среднего класса – представителей малого бизнеса и высококвалифицированных специалистов.

С.Н. Решульский обещает, что предлагаемые им изменения в законодательстве затронут лишь одну треть наиболее обеспеченного населения, а эффект от их внедрения составит 63,5 млрд. руб. (что равно 4% от объёма поступлений НДФЛ в консолидированный бюджет РФ или расходам федерального бюджета РФ на сельское хозяйство в 2009 г. [87]).

К настоящему времени фракция КПРФ подготовила проект федерального закона «О внесении изменений в статью 224 части второй Налогового кодекса Российской Федерации». Разработчик законопроекта депутат фракции КПРФ А.В. Багаряков считает, что новый законопроект, предусматривающий введение прогрессивной шкалы налога на доходы физических лиц, позволит решить в России проблему бедности и пополнить федеральный бюджет дополнительными средствами. А.В. Багаряковым предлагается следующая шкала налога (*табл. 5.15*).

Таблица 5.15. Прогрессивная шкала налогообложения, предлагаемая А.В. Багаряковым

Доход в месяц, тыс. руб.	Доход в год, тыс. руб.	Ставка налога, %	Предполагаемый эффект, млрд. руб.
Меньше 5	Меньше 60	5	-785
5 – 50	60 – 600	15	90
50 – 125	600 – 3000	25	60
125 – 1000	3000 – 12000	35	85
Свыше 1000	Свыше 12000	45	2650

Как утверждает А.В. Багаряков, в результате принятия закона в государственный бюджет дополнительно поступит в общей сложности примерно 2,1 трлн. руб., или около 5% ВВП, что позволит практически полностью покрыть дефицит бюджета (1,9 трлн. руб. на начало 2010 г.) и отказаться от внешних заимствований.

Выделяются опубликованные в средствах массовой информации три основные версии того, как может сказаться на отечественной экономике введение прогрессивной шкалы налогообложения:

1. Отбросит экономику назад.

Сторонники этой версии утверждают, что переход России к плоской шкале подоходного налога оказался оправданным и эффективным, а возврат же к прежней, дифференцированной системе может вернуть страну на семь лет назад. Сторонник этой версии министр финансов А. Кудрин считает, что «...на этом историческом этапе единая ставка оправдывает себя». По его словам, в первый же год введения плоской шкалы «пошла массовая легализация доходов», тогда как до этого большая часть доходов скрывалась. В случае возврата «прогрессивки» процесс оттока капитала ясно усилится. Вероятность этой версии оценивается в 35%.

2. Приведёт к позитивной динамике.

Эта версия основана на опыте западных стран, где прогрессивная шкала налогообложения зарекомендовала себя как весьма эффективное средство выравнивания социального неравенства. «Ни в одной цивилизованной стране нет плоской шкалы налогообложения» – вот что приводит в качестве аргумента аудитор Счётной палаты В. Пансков. Современные экономисты, предлагающие переход к прогрессивной шкале подоходного налога, учли российский опыт применения прогрессивной шкалы до 2001 г., когда даже крайне низкие зарплаты облагались налогом. Большинство инициатив предусматривает введение некоего минимального порога. Кроме того, современные предложения о дифференцированной ставке довольно либеральны: ставка налога для высоких доходов в основном составляет 20 – 30%. Вероятность этой версии – 15%.

3. Качественно не скажется на развитии страны.

По мнению ряда экспертов, никаких существенных изменений в российской экономике в связи с принятием прогрессивной шкалы не произойдёт. Отмена налога для бедных несильно улучшит их положение. Средний класс будет продолжать платить налог примерно по той же ставке. Придерживающиеся этой версии развития событий опасаются, что «...те триллионы, которые планируется получить от налогообложения доходов богачей, на деле окажутся всего лишь миллиардами или миллионами». Вероятность – 50% [21].

Противники прогрессивного налогообложения населения приводят в основном аргументы, представленные в *таблице 5.16*, так называемые «несостоятельные мифы».

Таблица 5.16. **Аргументы против прогрессивного налогообложения в России и их опровержение**

«Мифы»	Опровержения
1. Плоская шкала налогообложения является преимуществом России перед другими странами, привлекающим зарубежных инвесторов.	1. Значительного увеличения объемов иностранных инвестиций после изменения в налоговом законодательстве 2001 г. не наблюдалось.
2. Применение прогрессивной шкалы налогообложения доходов физических лиц увеличит нагрузку на налоговые органы и потребует совершенствования налогового администрирования.	2. Получателями «сверхдоходов» (свыше 1800 тыс. руб. в год) в России, по предварительным подсчетам, являются около 420 тыс. чел., а контроль за финансами такого количества людей не должен составлять больших трудностей.
3. Введение прогрессивной шкалы повлияет на уход в тень выплаты заработка в высокодоходных сферах: финансово-банковской, нефте-, газодобывающей и перерабатывающей углеводороды, в энергетике и т.д.	3. В настоящее время в налоговой системе сформированы электронные базы данных о всех налогоплательщиках для учёта поступления этого налога в федеральный бюджет.
4. Прогрессивное налогообложение ударит прежде всего по представителям среднего класса – высокооплачиваемым специалистам и предпринимателям.	4, 5. Предполагается ввести такие ставки налогообложения и установить границы доходных групп таким образом, чтобы высокие ставки коснулись лишь «сверхдоходов», а не затрагивали представителей среднего класса.
5. Снизится мотивация и, соответственно, производительность труда.	

Однако самая главная причина того, что законопроект о прогрессивном налоге на доходы не принимается Государственной Думой РФ, – это противодействие многочисленных лоббистов, не заинтересованных в повышении налоговых ставок. Представители финансово-экономического блока Правительства РФ взамен прогрессивной системы налогообложения предлагают другую модель изъятия доходов у наиболее состоятельной части населения – через усовершенствование налогов на имущество. Хотя налог на имущество и принят, но практически он не работает из-за наличия некоторых известных способов уклонения от него (например, «прикрытие» незавершенностью строительства).

5.3.2. Другие направления регулирования неравенства населения

Возврат к прогрессивной шкале налогообложения доходов физических лиц должен стать одним из главных направлений выравнивания доходов населения. Но можно выделить и другие мероприятия, направленные на снижение степени неравенства в обществе, связанные с изменением существующих налоговых механизмов.

Первое предложение в рамках совершенствования распределительных отношений – **повышение ставки налога на доходы в виде дивидендов.**

В настоящее время ставка налога на доходы в виде дивидендов составляет 9%, что значительно меньше, чем ставка налога на трудовые доходы. Поскольку наибольшие доли доходов от собственности

в структуре общих доходов, частью которой являются дивиденды, характерны для верхних доходных групп населения, относительно низкая ставка налога на дивиденды еще более углубляет неравенство населения в стране.

Второе направление корректировки перераспределительных отношений – **введение прогрессивного налога на рыночную стоимость недвижимости.**

В настоящее время налог на недвижимое имущество существует приблизительно в 130 странах. В большинстве их поступления от этого налога составляют 1 – 3% общих налоговых поступлений. В отдельных странах (Великобритания, Япония, США) их доля достигает 13%. В подавляющем большинстве зарубежных стран данный налог является местным, поэтому поступления от него составляют основную статью доходов бюджетов местных органов власти. К примеру, в некоторых штатах Австралии поступления от этого налога составляют более 90% местного бюджета, в Канаде – до 80%, США – до 75% (в Нью-Йорке – 40% собственных доходов бюджета) [82].

В России доля поступлений от недвижимости не так значительна, как за рубежом (табл. 5.17). В нашей стране налог на недвижимое имущество заменяют такие налоги, как на имущество физических лиц и земельный налог, уплачиваемый населением. Сумма налога на имущество физических лиц в 2009 г. составляла около 0,3% доходов консолидированного бюджета страны и 0,7% консолидированного бюджета Вологодской области. Доли налога на имущество в динамике повышаются, что происходит по причине увеличения стоимости имущества в собственности населения. Что касается доли земельного налога в доходах консолидированного бюджета, то следует пояснить, что этот показатель составляют платежи и населения, и организаций, поэтому российские и зарубежные показатели можно сопоставлять лишь с оговоркой. По нашим оценкам, доля налогов на имущество в России сейчас составляет примерно 0,8%.

Таблица 5.17. Доля налогов на недвижимое имущество в доходах консолидированных бюджетов Российской Федерации и Вологодской области, %

Налоги	Российская Федерация		Вологодская область	
	2004 г.	2009 г.	2004 г.	2010 г.
1. Налог на имущество физических лиц	0,13	0,26	0,2	0,9
2. Земельный налог	1,8	1,6	2,0	2,2

Источник: Отчетность Казначейства Российской Федерации.

Низкие по сравнению с другими странами показатели объясняются еще и тем, что сейчас налог на имущество физических лиц рассчитывается исходя не из рыночной стоимости квартир и домов, а из их оценки Бюро технической инвентаризации.

Таким образом, потенциал для увеличения доли поступлений от имущества в собственности российских граждан имеется. Переход к расчету налоговых поступлений на основе рыночной стоимости объектов недвижимости увеличит изымаемые в бюджет суммы, что становится очень актуальным в условиях дефицита бюджета.

Анализ обеспеченности жильем, проведенный на основании данных опроса населения Вологодской области, выявил, что в регионе существует дифференциация обеспеченности жильем различных доходных групп (рис. 5.17). Стоимость жилья, приходящегося в расчете на 1 человека, в текущей оценке у десятой (с максимальным доходом) и первой (с минимальным доходом) групп населения различается в 2 раза.

Можно предположить, что уровень обеспеченности жильем населения с более высокими доходами, не вошедшего в выборочную совокупность, еще более высок. Поэтому считаем, что налог на имущество должен носить дифференцированный характер. Однако следует помнить, что при введении прогрессивного налога на недвижимость должен соблюдаться один из принципов прогрессивного налогообложения доходов физических лиц: повышенные ставки должны относиться лишь к недвижимости с очень высокой стоимостью, чтобы налог не касался собственников обычных, пусть даже и многокомнатных, квартир.

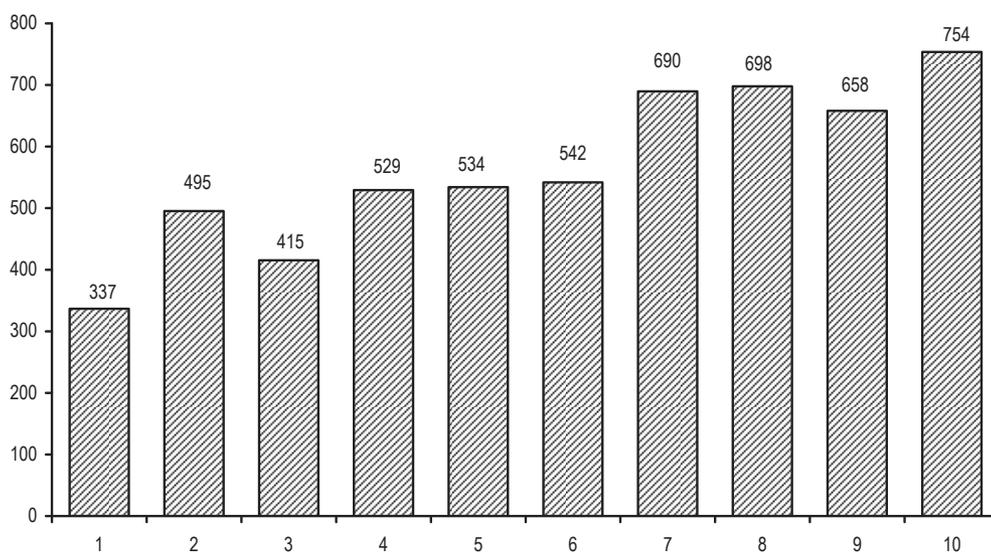


Рис. 5.17. Обеспеченность населения Вологодской области жильем в 2010 г. (рыночная стоимость квартиры в расчете на 1 жителя, тыс. руб.)

Третье предложение, которое, по нашему мнению, способно обеспечить более равномерное распределение доходов в обществе, – введение налога на роскошь (предметы искусства, ювелирные украшения, автомобили экстра-класса, яхты, самолеты, вертолеты и проч.). В данном случае стоит законодательно определить, какие предметы, с какой стоимостью относятся к роскоши. Кроме того, список должен будет периодически подвергаться корректировке.

Совершенствование распределительных механизмов. При анализе формирования доходов было выявлено, что высокая степень дифференциации доходов берет начало уже на стадии первичного распределения доходов населения, при оплате труда наемных работников. Во многом это связано с межотраслевой дифференциацией заработной платы, причина которой – необоснованные различия базовых (минимальных) окладов и должностных окладов одинаковых профессий и должностей по различным министерствам и ведомствам. В значительной степени межотраслевая дифференциация заработной платы формирует межтерриториальное неравенство доходов населения страны.

Нами предлагается внедрение системы межотраслевого регулирования заработной платы с помощью разработки новой (или доработки существующей) системы оплаты труда в России.

Резюме главы 5

Процесс формирования совокупных доходов населения охватывает их производство, распределение, перераспределение и потребление. Распределение устанавливает пропорцию, в которой каждый индивидум принимает участие в произведенном. Перераспределение дохода происходит в соответствии с социально-экономической политикой государства.

Перераспределение доходов имеет и сторонников, и противников. Сторонники утверждают, что равенство в распределении доходов является необходимым условием максимизации общей полезности доходов всех потребителей. Критики перераспределения полагают, что любое перераспределение неизбежно ведет к снижению дохода и общей полезности в последующем.

Государственное перераспределение доходов осуществляется через бюджетно-финансовое регулирование с помощью административных и экономических методов. Важную роль в перераспределении доходов играют социальные трансферты – пенсии, пособия, стипендии и т.п., средства для которых с помощью налоговых поступлений аккумулируются в бюджете.

Перераспределение доходов через государственный бюджет происходит обычно путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей доходов (при использовании прогрессивной шкалы налогообложения). При этом значительная доля национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с низкими доходами, что приводит к увеличению общих расходов потребителей и, следовательно, объемов потребления товаров и услуг. Однако имеются аргументы и за плоскую шкалу налогообложения, посредством которой доходы облагаются налогом пропорционально. При этом основная цель государства в регулировании денежных доходов заключается в обеспечении возможности потребления каждым индивидуумом не ниже минимального набора товаров и услуг.

В развитых государствах проводится экономически более обоснованная налоговая политика. Виден глубокий уровень проработки вопросов, касающихся подоходного налогообложения. Это выражается прежде всего в следующем:

- их направленности на решение как фискальных, так и социальных задач;
- стимулировании национальных экономик (экономической активности населения, инвестиционных потоков);
- более справедливом распределении налоговой нагрузки на доходы от производственной или иной экономической активности и «пассивные» доходы;
- высокой доле подоходных налогов, а также социальных отчислений.

В России в настоящее время отсутствуют эффективные правовые и экономические механизмы регулирования уровня доходов населения. Действующая система налогообложения носит лишь фискальный характер и не выполняет так необходимые социальные функции – выравнивания доходов населения, сглаживания экономического неравенства, регулирования структуры личного потребления, помощи наименее защищенным слоям населения.

Современный механизм перераспределительных отношений не только не снижает неравенство населения, но и даже способствует дальнейшему расслоению общества. Неравенство населения по доходам формируется на протяжении всего воспроизводственного цикла, охватывая каждую стадию процессов распределения и перераспределения доходов. Более 2/3 населения региона испы-

тывают ограничения в удовлетворении базовых потребностей, что свидетельствует о неэффективности и значительных дефектах распределительных и перераспределительных механизмов.

В качестве основных направлений регулирования степени неравенства предлагаются следующие направления, определенные на основе результатов предшествующих этапов и анализа формирования доходов населения региона:

1. Совершенствование распределительных отношений, которое должно заключаться в устранении межотраслевых и межтерриториальных различий в заработной плате.

2. Корректировка перераспределительных отношений, а именно:

- возврат к прогрессивной шкале налогообложения доходов физических лиц;
- повышение ставки налога на доходы в виде дивидендов;
- введение прогрессивного налога на рыночную стоимость недвижимости;
- введение налога на роскошь.

Результатом регулирования перераспределительных отношений должно стать понижение коэффициента фондов по доходам до значений 7 – 9: именно такой уровень показателя не только общественно справедлив, но и оптимален в экономическом и стратегическом плане, так как при таких параметрах распределения большинство населения сможет реализовывать свои ожидания в экономическом и репродуктивном поведении, сохранении своего здоровья, наращивании человеческого капитала [110].

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам исследования выявлены следующие проблемы.

1. В России наблюдается высокий уровень расслоения населения по доходам, в разы превышающий показатели, характерные для развитых стран.

По данным Росстата, в 2009 г. коэффициент фондов, означающий соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения, был равен 16,7. Однако, по мнению экспертов, фактический разрыв в доходах вследствие незарегистрированных теневых доходов гораздо больше и достигает 25–30 раз. Кроме России такая степень неравенства характерна для некоторых стран Латинской Америки. В европейских странах этот показатель не превышает 10 единиц.

2. Высокая степень межрегионального неравенства населения.

Регионы России различаются по многим жизненно важным показателям, в том числе и по доходам населения, что связано с неравномерным распределением субъектов экономической деятельности.

Наиболее высокие доходы характерны для крупнейших агломераций, ресурсно-экспортных и приморских регионов, наиболее низкие – для южных регионов. Наибольший доход превышает наименьший в 4 раза, но в динамике происходит сокращение регионального неравенства: показатель 2000 г. находился на уровне 12 раз.

3. Различие в возможностях городского и сельского населения.

Денежные доходы городских жителей находятся на более высоком уровне, чем доходы сельских жителей: в 2009 г. уровень денежных доходов сельских жителей составлял лишь 69% от дохода горожан. Дифференциация доходов жителей различных типов поселений определяет различие населения по другим показателям уровня жизни: структуре и характеру расходов, уровню сбережений и потребления продуктов и услуг, качеству питания, жилищной и имущественной обеспеченности, способам проведения свободного времени и т.д. Причем по всем характеристикам можно отметить преимущество городских жителей перед сельскими. То есть большие сообщества людей способствуют росту общей выживаемости населения и отрицают крайние формы бедности.

Таким образом, наблюдается значительное расслоение российского населения во всех его проявлениях: межгрупповом, межрегиональном, поселенческом. Степень межрегиональной и поселенческой дифференциации в период 2000 – 2009 гг. сокращается, а межгрупповое неравенство продолжает увеличиваться.

4. Неравномерность распределения доходов среди населения страны ограничивает потребление значительной частью населения продуктов и услуг, что вызывает экономические и демографические потери, снижает качество человеческого капитала, создает напряженную ситуацию в обществе.

Около 40% потребительских расходов население Вологодской области направляет на приобретение продуктов питания (в России показатель составляет 28,8%). По международным стандартам страна считается бедной, если затраты на питание составляют более трети потребительских расходов.

Приобретение большинства продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг может позволить себе лишь примерно пятая часть населения области (19%). Нормальный уровень потребления продуктов и услуг не обеспечивается даже уровнем доходов десятой группы населения (с максимальным уровнем дохода): покупку большинства продуктов питания могут позволить себе лишь 76% ее представителей.

Ежегодно из-за избыточного неравенства населения регион теряет 10 – 14% ВРП. По той же причине в период с 1997 по 2009 г. область понесла демографические потери в объеме 37 тыс. чел., что примерно соответствует численности населения Грязовецкого района (вместе с г. Грязовец).

5. Неравенство доходов населения начинает формироваться в процессе распределения заработной платы между работниками предприятий и организаций.

Если заработная плата работников финансовой сферы почти в 2 раза превышает среднеобластной уровень, то в сельском хозяйстве, здравоохранении, образовании и культуре она составляет не более 70% среднеобластной заработной платы. Высокая степень дифференциации заработной платы во многом обусловлена необоснованными различиями базовых (минимальных) окладов и должностных окладов одинаковых профессий и должностей по различным министерствам и ведомствам. Межотраслевая дифференциация заработной платы формирует межтерриториальное неравенство доходов населения страны.

6. Сложившиеся в России налоговые механизмы перераспределения доходов углубляют неравенство населения.

Получив начало при распределении доходов, дифференциация населения усиливается на стадии перераспределения, что во многом связано с уплатой текущих трансфертов.

Правительства развитых стран основывают свою социальную политику на прогрессивных системах налогообложения. Россия в 2001 г. ввела плоскую шкалу подоходного налога с достаточно низкой ставкой – 13%. Эффект от введения плоской шкалы был незначительным и составил лишь 0,1% ВВП.

В то время как, например, в США подоходный налог приносит 45% всех доходов федерального бюджета и 30% доходов консолидированного бюджета, в России аналогичные поступления составляют около 10% доходов консолидированного бюджета, что свидетельствует о значительном потенциале роста налоговых поступлений.

Принятая в России система налогообложения граждан не только не способствует наполнению бюджетов, но и увеличивает степень неравенства населения. Как показывают исследования, проведенные в ИСЭРТ РАН, коэффициент фондов, измеренный по «чистым» доходам, превышает коэффициент фондов до налогообложения примерно на 10%.

Выявлено также, что наиболее значительное налоговое бремя ложится на группы населения со средними доходами, составляющими от 6500 до 11700 руб. на человека в месяц. При этом доля налогов в доходах 10% наиболее обеспеченного населения даже меньше, чем тот же показатель у 10% наименее обеспеченных (8,6 и 8,9% соответственно).

7. Проблему значительного неравенства населения страны по доходу следует решать системно, корректируя сложившиеся на сегодняшний момент распределительную и перераспределительную системы.

Совершенствование распределительных механизмов. При анализе формирования доходов было выявлено, что высокая степень дифференциации доходов берет начало уже на стадии первичного распределения доходов населения, при оплате труда наемных работников, что многом это связано с межотраслевой дифференциацией заработной платы. Нами предлагается внедрение системы межотраслевого регулирования заработной платы с помощью разработки новой (или доработки существующей) системы оплаты труда в России.

Совершенствование перераспределительных механизмов. В качестве одного из мероприятий по выравниванию доходов населения посредством налоговых механизмов предлагаем **возврат к прогрессивной шкале налогообложения доходов физических лиц**.

Наиболее обсуждаемым вопросом при введении прогрессивной шкалы налогообложения, несомненно, будет являться уровень ставок налога. По нашему мнению, при разработке шкалы должно соблюдаться следующее:

- прожиточный минимум должен быть увеличен;
- доходы ниже прожиточного минимума не должны облагаться налогом;
- максимальная ставка налогообложения не должна касаться значительной части населения, являющейся потенциальным средним классом (в частности, представителей малого бизнеса и высококвалифицированных специалистов), а затрагивать только лиц, имеющих сверхдоходы;
- новый механизм не должен включать большое количество интервалов прогрессии для простоты его администрирования.

Подготовка более конкретных предложений по разработке дифференцированных налоговых ставок и интервалов прогрессии возможна лишь после проведения анализа уровня и структуры доходов населения страны и регионов по данным налоговых служб.

Второе предложение в рамках совершенствования распределительных отношений – **повышение ставки налога на доходы в виде дивидендов.**

В настоящее время ставка налога на доходы в виде дивидендов составляет 9%, что значительно меньше, чем ставка налога на трудовые доходы. Поскольку наибольшие доли доходов от собственности в структуре общих доходов, частью которой являются дивиденды, характерны для верхних доходных групп населения, относительно низкая ставка налога на дивиденды еще более углубляет неравенство населения в стране.

Третье направление корректировки перераспределительных отношений – **введение прогрессивного налога на рыночную стоимость недвижимости.** Переход к расчету налоговых поступлений на основе рыночной стоимости объектов недвижимости увеличит изымаемые в бюджет суммы, что становится очень актуальным в условиях дефицита бюджета.

Четвертое предложение, которое, по нашему мнению, способно обеспечить более равномерное распределение доходов в обществе, – **введение налога на роскошь** (предметы искусства, ювелирные украшения, автомобили экстра-класса, яхты, самолеты, вертолеты и проч.). В данном случае стоит законодательно определить – какие предметы, с какой стоимостью относятся к роскоши. Кроме того, список должен будет периодически подвергаться корректировке.

При решении проблемы неравенства следует использовать программно-целевой подход на всех уровнях управления – федеральном, региональном и местном.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О государственной социальной помощи: Федеральный закон РФ от 17.07.1999 № 178-ФЗ. – М., 1999.
2. О государственном прогнозировании и программах социально-экономического развития Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 09.07.1999 № 159-ФЗ [Электронный ресурс] // Российская газета. – 2007. – № 134. – Режим доступа: www.kodeks.ru
3. О концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020 года: утв. распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. № 1662-р // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 47. – С. 5489.
4. О социальной защите инвалидов в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 24.11.1995 № 181-ФЗ. – М., 1995.
5. О стратегии национальной безопасности РФ до 2020 года: утв. Указом Президента РФ от 12 мая 2009 г. № 537 // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2009. – № 20. – С. 2444.
6. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу на 2006 – 2008 годы: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 19.01.2006 № 38-р // КонсультантПлюс.
7. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу на 2002 – 2004 годы: утв. распоряжением Правительства Российской Федерации от 10.07.2001 № 910-р [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс.
8. Абакумова, Н.Н. Политика доходов и заработной платы: учебное пособие / Н.Н. Абакумова, Р.Я. Подовалова. – Москва: ИНФРА-М, 1999.
9. Аврамова, Е.М. Средний класс эпохи Путина / Е.М. Аврамова // Общественные науки и современность. – 2008. – № 1. – С. 28 – 36.
10. Азбука финансов. Информационный портал финансов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.azbukafinansov.ru>
11. Багаряков, А.В. Забрать у богатых – отдать бедным: пояснительная записка к проекту Федерального закона «О внесении изменений в статью 224 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» [Электронный ресурс] / А.В. Багаряков. – Режим доступа: <http://kprf.ru/dep/78088.html?print>
12. Балабанов, А.С. Социальное неравенство: факторы углубления депривации / А.С. Балабанов, Е.С. Балабанова // Социологические исследования. – 2003. – № 7. – С. 34 – 43.
13. Балацкий, Е.В. Дифференциация бедности населения по территориальным образованиям / Е.В. Балацкий, К.М. Саакянц // Мониторинг общественного мнения. – № 3(79). – 2006. – С. 33 – 41.
14. Барабанов, И.В. Использование налогового бремени с целью снижения социально-экономической дифференциации современной России: монография / И.В. Барабанов. – М.: ИСЭПН РАН, 2009. – 119 с.

15. Беляева, Л.А. Социальное неравенство как комплексная проблема в социокультурном портрете регионов / Л.А. Беляева // Социокультурные портреты регионов России: опыт комплексной реализации. – Чебоксары: ЧГИГН, 2008. – С. 8 – 42.
16. Бобков, В. Дифференциация благосостояния // Экономист. – 2005. – № 6. – С. 54 – 67.
17. Бобков, В. Уровень социального неравенства / В. Бобков // Экономист. – 2006. – № 3. – С. 58 – 66.
18. Богомолова, Т.Ю. Бедность в современной России: масштабы и территориальная дифференциация / Т.Ю. Богомолова, В.С. Тапилина // ЭКО. – № 11. – 2004. – С. 41 – 56.
19. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
20. Брызгалин, А.В. К вопросу о прогрессивном налогообложении: быть или не быть? Или рассуждения о современной налоговой политике / А.В. Брызгалин, М.В. Симононов // Налоги и финансовое право. – № 7. – 2009. – С. 16 – 24.
21. Васильева, Ю. Отнять и поделить. Россия может вернуться к прогрессивной ставке подоходного налога / Ю. Васильева // Российская Бизнес-газета. – 2010. – № 740 (7). – 2 марта.
22. Волков, А.М. Швеция: социально-экономическая модель / А.М. Волков. – М.: Мысль, 1991.
23. Государственная экономическая политика и Экономическая доктрина России. К умной и нравственной экономике: в 5 т. Т. III. – М.: Научный эксперт, 2008. – 648 с.
24. Григорьев, Л. Средний класс в России на рубеже этапов трансформации / Л. Григорьев, Т. Малеева // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 45 – 61.
25. Гулякова, С.А. Экономические основы дифференциации доходов населения: дис. ... канд. экон. наук / С.А. Гулякова. – Москва, 2002.
26. Гусев, А. Имущественная дифференциация населения: методы оценки / А. Гусев // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 4. – С. 50 – 59.
27. Гусейнов, А. Краткая история этики / А. Гусейнов, Г. Ирритц. – М.: Мысль, 1987.
28. Дмитриева, Е.Н. Языческие мотивы в системе русской народной культуры XIX века: дис. ... канд. ист. наук / Е.Н. Дмитриева. – М., 2004.
29. Добренъков, В.И. Социология. Краткий курс / В.И. Добренъков. – М.: Инфра-М, 2001. – 232 с.
30. Доманьский, Х. Появление в Польше меритократии / Х. Доманьский // Социолог. исслед. – 2002. – № 6. – С. 29 – 47.
31. Доходы, расходы и потребление в домашних хозяйствах Вологодской области (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств): стат. бюллетень. – Вологда: Вологдастат, 2000 – 2010.
32. Дубиничев, Р.В. Измерение уровня материального неблагополучия населения региона / Р.В. Дубиничев, К.А. Гулин // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2008. – Выпуск 44. – С. 89 – 93.

33. Европейское социальное исследование: изучение базовых социальных, политических и культурных изменений в сравнительном контексте: аналитический доклад. – М.: Институт сравнительных социальных исследований, 2008.
34. Журавлев, С. Хороша для бюджета, нейтральна для общества / С. Журавлев // Эксперт. – 2010. – № 14 (700). – 12 апреля.
35. Зубаревич, Н.В. Мифы и реалии пространственного неравенства / Н.В. Зубаревич // Общественные науки и современность. – 2009. – № 1. – С. 38 – 53.
36. Зубаревич, Н.В. Социально-экономическое развитие регионов: мифы и реалии выравнивания / Н.В. Зубаревич // Spago. – 2008. – осень/зима.
37. Иванов, В.Н. Неравенство и бедность населения: опыт решения проблемы в России и за рубежом / В.Н. Иванов, А.В. Суворов // Проблемы прогнозирования. – 2006. – № 3. – С. 132 – 148.
38. Иноземцев, В.Л. Постиндустриальное хозяйство и «постиндустриальное» общество // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3.
39. Карелин, А. Большая энциклопедия психологических тестов / А. Карелин. – М.: Эксмо, 2007. – 416 с.
40. Качество жизни и экономическая безопасность России / под ред. В.А. Черешнева, А.И. Татаркина. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2009. – 1184 с.
41. Качество и уровень жизни населения в новой России (1991 – 2005 гг.) / под рук. д.э.н. проф. В.Н. Бобкова. – М.: ВЦУЖ, 2007. – 719 с.
42. Кирута, А.Я. Избыточное неравенство, социально-экономическая поляризация общества и государственная политика: доклад на VI международной конференции ассоциации исследователей экономики общественного сектора (ASPE) / А.Я. Кирута. – СПб., 2003.
43. Ковалева, Э.В. Перераспределение доходов государством и социальная справедливость: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – Э.В. Ковалева. – Москва, 2000. – 129 с.
44. Костылева, Л.В. Социально-экономическая дифференциация населения территорий: отчет о НИР за 2009 год / Л.В. Костылева. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 68 с.
45. Костылева, Л.В. Общая теория статистики: курс лекций / Л.В. Костылева. – Вологда: ВоГТУ, 2007. – 166 с.
46. Костылева, Л.В. Оценки масштабов среднего класса в регионе / Л.В. Костылева, Н.А. Окулова // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – Вологда: ИСЭРТ РАН. – 2011. – № 1(13). – С. 71 – 78.
47. Костылева, Л.В. Система национальных счетов: курс лекций / Л.В. Костылева. – Вологда: ВоГТУ, 2006. – 100 с.
48. Костылева, Л.В. Социально-экономическая дифференциация населения, ее влияние на состояние и перспективы развития региона: отчет о НИР / Л.В. Костылева, К.А. Гулин, Р.В. Дубиничев. – Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2008. – 125 с.

49. Костылева, Л.В. Социально-экономическое неравенство населения региона / Л.В. Костылева, К.А. Гулин, Р.В. Дубиничев. – Вологда: ИСЭРТ РАН, 2009. – 143 с.
50. Кукол, Е. Шкала стабильности. Плоскую шкалу подоходного налога подправят налогом на недвижимость / Е. Кукол // Российская газета. – 2010. – № 5154 (75). – 9 апреля.
51. Курс социально-экономической статистики: учебник для вузов / под ред. проф. М.Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, 2002. – 976 с.
52. Лебединская, Т.Г. Теоретические аспекты взаимосвязи и взаимодействия денежных доходов населения и инфляции / Т.Г. Лебединская // Аудит и финансовый анализ. – 2004. – № 1.
53. Ломакин, В.К. Мировая экономика / В.К. Ломакин. – 3-е изд., стереотип. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 672 с.
54. Лыкова, Л.Н. Современное состояние отечественной налоговой системы: некоторые проблемы (научный доклад) / Л.Н. Лыкова. – М.: Институт экономики РАН, 2007. – 66 с.
55. Майер, В.Ф. Доходы населения и рост благосостояния / В.Ф. Майер. – М., 1968.
56. Майер, В.Ф. Реальные доходы населения / В.Ф. Майер, П.С. Мстиславский, В.И. Марков и др. – М., 1988.
57. Макроэкономика / Е.В. Галаева, А.А. Корсакова и др. – М.: ММИЭИФП, 2003. – 267 с.
58. Мартин, Ф. География неравенства в Европе / Ф. Мартин // Spago. Социальная политика: рекомендации, экспертизы, обзоры. – 2008. – № 9.
59. Медведева, О.В. Результаты введения плоской шкалы налогообложения доходов физических лиц / О.В. Медведева // Финансовые проблемы оздоровления экономики государства и предприятий в рыночных условиях. – М.: Институт экономики и антикризисного управления, 2005.
60. Микроэкономика. Экономические основы деятельности фирмы: учебное пособие / Л.Л. Савелло, М.А. Иванова, Б.А. Карташов, Г.Н. Андреев; под ред. Л.С. Шаховской. – Волгоград: ВолгГТУ, 2006. – 80 с.
61. Миронов, Б.Н. Социальная история России периода империи (XVIII – начало XX в.): в 2 т. / Б.Н. Миронов. – СПб.: Дмитрий Буланин, 1999.
62. Налоги: учебное пособие / под ред. Д. Черника. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 300 с.
63. Национальное счетоводство / под ред. Г.Д. Кулагиной. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 448 с.
64. Неравенство в доходах / пер. с англ. О. Торбасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.n-komsomol.ru/income_inequality.htm
65. Никифоров, Л.В. Социальные аспекты воспроизводства в современной России: доклад / Л.В. Никифоров, И.А. Погосов, И.В. Соболева. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 56 с.

66. Николаев, И. Прогрессивное налогообложение: почему об этом вспомнили сейчас / И. Николаев // Росбанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rosbankjournal.ru/gubrica/5/10484>
67. Николаева, Л.А. Экономическая теория / Л.А. Николаева, И.П. Черная. – Владивосток: ВГУЭС, 1999.
68. Овчарова, Л.Н. Социальные льготы: что получилось в результате монетизации? / Л.Н. Овчарова, А.И. Пишняк // Spero. – 2008. – № 3. – С. 5 – 24.
69. Осадчая, И.И. Экономический рост, распределение доходов и политика государства / И.И. Осадчая // Наука и жизнь. – 2005. – № 2. – С. 24 – 29.
70. Официальный сайт Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minzdravsoc.ru>
71. Официальный сайт Сергея Глазьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.glazev.ru>
72. Оценка результатов реформы подоходного налога в Российской Федерации / С. Синельников-Мурылев, С. Баткибеков, П. Кадочников, Д. Некипелов // Вопросы экономики. – 2003. – № 6.
73. ОЭСР сосчитал богачей. 22 октября 2008 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pda.bfm.ru/news/2008/10/22/ojesr-soschital-bogachej.html>
74. Панина, Т. Средний класс: трудности роста / Т. Панина // Российская газета – Неделя. – 2008. – № 4589. – 14 февраля.
75. Политика доходов и заработной платы / под ред. П.В. Савченко, Ю.П. Кокина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономист, 2004. – 525 с.
76. Политика доходов и качество жизни населения / под ред. Н.А. Горелова. – СПб.: Питер, 2003. – 653 с.
77. Попова, М.Б. Социальная дифференциация и бедность населения / М.Б. Попова. – Издательство Петрозаводского государственного университета, 1998. – 220 с.
78. Привалов, А. Об отсутствии налога на роскошь / А. Привалов // Эксперт. – 2010. – № 19 (704). – 17 мая.
79. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: учебное пособие / Е.А. Черныш, Н.П. Молчанова, А.А. Новикова, Т.А. Салтанова. – М.: ПРИОР, 2000. – 176 с.
80. Психологические тесты для профессионалов / авт.-сост. Н.Ф. Гребень. – Минск: Современ. шк., 2007. – 496 с.
81. Психология и этика делового общения: учебник для вузов / под ред. проф. В.Н. Лавриненко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 326 с.
82. Разгули, С.В. Совершенствование законодательства о налогах и сборах в условиях налоговой реформы / С.В. Разгули // Налоговый вестник. – 2008. – № 6. – С. 62 – 65.
83. Райзберг, Б.А. Современный социоэкономический словарь / Б.А. Райзберг. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 629 с.

84. Ракитский, Б.В. Закономерности формирования и реализации трудовых доходов при социализме / Б.В. Ракитский, А.Н. Шохин. – М., 1987.
85. Ракитянский, Н.М. Россия и вызовы глобализации / Н.М. Ракитянский // Социологические исследования. – 2002. – № 4.
86. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2008: стат. сб. / Росстат. – М., 2008. – 999 с.
87. Российский статистический ежегодник: стат. сб. / Росстат. – М., 2008 – 2009.
88. Рудакова, О.В. Малообеспеченность и бедность населения как угроза экономической безопасности России / О.В. Рудакова, Н.Н. Шатунова // Управление персоналом. – 2008. – № 10. – С. 50 – 53.
89. Румянцева, Е.Е. Новая экономическая энциклопедия / Е.Е. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 724 с.
90. Сабирьянова Питер, К. Доклад на церемонии вручения национальной премии по прикладной экономике за статью «Мифы и реальность перехода к плоской шкале налогообложения: микроанализ уклонения от уплаты налогов и изменения благосостояния в России» (ГУ-ВШЭ, 8 апр. 2010 г.) / К. Сабирьянова Питер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1242999.html>
91. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г.В. Савицкая. – Мн.: Новое знание, 2002.
92. Савченко, П.В. Политика доходов и заработной платы / П.В. Савченко, Ю.П. Кокин. – М.: Юристъ, 2000. – 456 с.
93. Сельское хозяйство Вологодской области: стат. сборник / Вологдастат. – Вологда, 2001 – 2008.
94. Симонян, Р.Х. Средний класс: социальный мираж или реальность? / Р.Х. Симонян // Социологические исследования. – 2009. – № 1. – С. 55-61.
95. Смелзер, Н. Социология / Н. Смелзер. – М., 1994.
96. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского – М.: ИНФРА-М, 1999.
97. Социальное неравенство и публичная политика: заключ. доклад по проекту [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gorby.ru>
98. Социально-экономическое положение Вологодской области: доклады / Вологдастат. – Вологда, 1996 – 2010.
99. Средние классы в России: экономические и социальные стратегии / под ред. Т.М. Малеевой; Моск. Центр Карнеги. – М.: Гендальф, 2003. – 506 с.
100. Статистический ежегодник Вологодской области: стат. сб. / Вологдастат. – Вологда, 2001 – 2010.
101. Стратегические ориентиры экономического развития России: научн. доклад. – СПб.: Алетейя, 2010. – 664 с.
102. Суринов, А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений / А.Е. Суринов. – М., 2000.

103. Тарасова, Н.А. Анализ параметров социальной политики на основе прогнозирования показателей финансирования социальной сферы / Н.А. Тарасова, И.А. Васильева, Е.Д. Сушко // Проблемы прогнозирования. – 2009. – № 5.
104. Тенденции и проблемы развития региона: Научные труды: в 3 ч. – Ч. I: Становление и стратегия развития рыночной экономики. – Вологда: Вологодский научно-координационный центр Центрального экономико-математического института РАН, 2005. – 640 с.
105. Товма, Н.А. Сущность и значение социальной политики [Электронный ресурс] / Н.А. Товма. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/11_NPRT_2007/Politologia.htm
106. Шагинян, С.Г. Современная структура перераспределений и формы, влияющие на реальные доходы населения [Электронный ресурс] / С.Г. Шагинян. – Режим доступа: <http://articles.excelion.ru/science/em/24199990.html>
107. Шевяков, А.Ю. Экономическое неравенство и социально-экономическое развитие России [Электронный ресурс] / А.Ю. Шевяков // Золотой лев. – 2005. – № 67-68. – Режим доступа: www.zlev.ru
108. Шевяков, А.Ю. Измерение экономического неравенства / А.Ю. Шевяков, А.Я. Кирута. – М.: Лето, 2002. – 320 с.
109. Шевяков, А.Ю. Избыточное неравенство как тормоз развития страны [Электронный ресурс] / А.Ю. Шевяков // Российская Федерация сегодня. – 2007. – № 3. – Режим доступа: www.russia-today.ru/2007/no_23/23_economics.htm
110. Шевяков, А.Ю. Неравенство и социально-экономическая безопасность / А.Ю. Шевяков // Экономика региона. – 2008. – № 3. – С. 162 – 171.
111. Шевяков, А.Ю. Неравенство, инвестиции и экономический рост / А.Ю. Шевяков // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2007. – № 3-4.
112. Шевяков, А.Ю. Проблемы снижения масштабов неравенства и бедности в России / А.Ю. Шевяков // Федерализм. – 2010. – № 1(57). – С. 7 – 19.
113. Шевяков, А.Ю. Снижение избыточного неравенства и бедности как фактор экономической динамики и роста инновационного потенциала России / А.Ю. Шевяков // Общество и экономика. – 2006. – № 11-12.
114. Шевяков, А.Ю. Экономический рост и неравенство / А.Ю. Шевяков // Общество и экономика. – 2004. – № 2.
115. Эклунд, К. Эффективная экономика – шведская модель: пер. со швед. / К. Эклунд. – М.: Экономика, 1991. – 349 с.
116. Экономика: учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Издательство БЕК, 1997. – 816 с.
117. Экономическая энциклопедия / науч.-ред. совет изд-ва «Экономика»; Ин-т экон. РАН; гл. ред. Л.И. Абалкин. – М., 1999.

118. Экономический рост и проблемы бедности в регионе / Г. Гутман, О. Дилигина, В. Старостин, Н. Чукин. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2002. – 204 с.
119. Яковлев, М. Налоговый прогресс. Как скажется на российской экономике введение прогрессивной шкалы налогообложения / М. Яковлев // Версия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://versia.ru/articles/2008/mar/31/nalog>
120. Ярошенко, С.С. Синдром бедности / С.С. Ярошенко // Социологический журнал. – 1994. – № 2.– С. 43 – 50.
121. Economicus.ru. 50 лекций по микроэкономике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.50.economicus.ru/index.php?ch=5&le=44&r=2&z=1
122. Katona, G. Psychological economics / G. Katona. – New York: Elsevier, 1975.
123. Rutter, M. Cycles of Disadvantage: A Review Of Research / M. Rutter, N. Madge. – L.: Heinemann, 1976.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Методика социологических исследований, проводимых ИСЭРТ РАН

1. Регулярный мониторинг экономического положения и социального самочувствия населения Вологодской области:

- проводится с 1995 г.;
- периодичность: ежегодно 6 раз в год;
- общий разовый объем выборочной совокупности составляет 1500 чел. при объеме генеральной совокупности 992 тыс. чел. (численность населения области старше 18 лет на 1 янв. 2011 г.);
 - в опросе участвуют жители городов Вологды и Череповца и восьми районов области;
 - распределение респондентов по муниципальным образованиям довольно устойчиво: г. Вологда – 355 чел., г. Череповец – 385 чел., районы области – 760 чел., в том числе: Бабаевский – 105, Великоустюгский – 120, Вожегодский – 100, Грязовецкий – 105, Кирилловский – 70, Никольский – 105, Тарногский – 55, Шекснинский – 100;
 - ошибка выборки не превышает 3%;
 - репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением следующих условий: пропорций между городским и сельским населением; пропорций между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города); половозрастной структуры взрослого населения;
 - мониторинг проводится посредством заполнения специально разработанной анкеты.

2. Регулярный мониторинг экономического положения и социального самочувствия населения регионов СЗФО:

- проводится с 2005 г.;
- периодичность: ежегодно 1 – 2 раза в год;
 - общий разовый объем выборочной совокупности составляет 5100 чел. при объеме генеральной совокупности 11485 тыс. чел. (численность населения области старше 18 лет на 1 янв. 2011 г.);
 - распределение респондентов по городам и регионам округа довольно устойчиво: г. Санкт-Петербург, республики Карелия и Коми, Архангельская, Калининградская, Ленинградская, Мурманская, Новгородская и Псковская области – по 400 чел., Вологодская область – 1500 чел.;
 - ошибка выборки не превышает 3%;

- мониторинг проводится посредством заполнения специально разработанной анкеты.

3. Социологический опрос по проблеме неравенства и уровня бедности населения:

- проводится с 2007 г.;
- периодичность: ежегодно 1 раз в год;
- общий разовый объем выборочной совокупности составляет 1500 чел. при объеме генеральной совокупности 992 тыс. чел. (численность населения области старше 18 лет на 1 янв. 2011 г.);

- в опросе участвуют жители городов Вологды и Череповца и восьми районов области;

- распределение респондентов по муниципальным образованиям довольно устойчиво: г. Вологда – 355 чел., г. Череповец – 385 чел., районы области – 760 чел., в том числе: Бабаевский – 105, Великоустюгский – 120, Вожегодский – 100, Грязовецкий – 105, Кирилловский – 70, Никольский – 105, Тарногский – 55, Шекснинский – 100;

- ошибка выборки не превышает 3%;
- репрезентативность выборки обеспечивается соблюдением следующих условий: пропорций между городским и сельским населением; пропорций между жителями населенных пунктов различных типов (сельские населенные пункты, малые и средние города); половозрастной структуры взрослого населения;

- опрос проводится посредством заполнения специально разработанной анкеты.

Группировка стран мира по коэффициенту фондов, 2004 – 2005 гг.

Уровень коэффициента фондов	Страна
До 10	Европа: Чехия (5,2), Венгрия (5,5), Финляндия (5,6), Украина (5,9), Норвегия (6,1), Швеция (6,2), Австрия (6,9), Белоруссия (6,9), Германия (6,9), Болгария (7), Румыния (7,5), Дания (8,1), Бельгия (8,2), Молдавия (8,2), Польша (8,8), Швейцария (9), Франция (9,1), Нидерланды (9,2), Ирландия (9,4)
	Северная Америка: Канада (9,4-min)
	Африка: Эфиопия (6,6-min), Египет (8), Танзания (9,2), Бенин (9,4), Алжир (9,6), Гвинея (10,5), Малави (10,9)
	Азия: Азербайджан (9,7), Армения (8), Вьетнам (6,9), Индия (8,6), Индонезия (7,8), Йемен (8,6), Казахстан (8,5), Киргизия (6,4), Монголия (8,2), Пакистан (6,5), Республика Корея (7,8), Таджикистан (7,8), Узбекистан (10,6), Япония (4,5-min)
10 – 25	Европа: Греция (10,2), Испания (10,3), Литва (10,4), Эстония (10,8), Иордания (11,3), Италия (11,6), Латвия (11,6), Македония (12,5), Португалия (15), Россия (16,8), Турция (16,8)
	Северная Америка: Мексика (24,6), США (15,9)
	Южная Америка: Уругвай (17,9)
	Африка: Буркин-Фасо (11,6), Бурунди (19,3), Гамбия (20,2), Гвинея-Бесау (19), Зимбабве (22), Марокко (11,7), Камерун (15,7), Кения (13,6), Мавритания (12), Мозамбик (18,8), Нигерия (17,8), Руанда (18,6), Сенегал (12,3), Тунис (13,4), Уганда (16,6)
	Азия: Гонконг (17,8), Грузия (15,4), Израиль (13,4), Иран (17,2), Камбоджа (12,2), КНР (21,6), Малайзия (22,1), Непал (15,8), Туркмения (12,3), Сингапур (17,7), Таиланд (12,6)
	Океания: Австралия (12,5), Новая Зеландия (12,5)
	Карибы: Ямайка (17,3)
Свыше 25	Южная Америка: Аргентина (40,9), Боливия (168,1), Бразилия (51,3), Венесуэла (48,3), Перу (30,4), Чили (33), Эквадор (44,9)
	Африка: Ботсвана (43), Замбия (32,3), Колумбия (63,8), Намибия (128,8), Нигер (46), Парагвай (65,4), Свазиленд (25,1), Центрально-Африканская Республика (69,2), Южно-Африканская Республика (33,1)
	Центральная Америка: Гватемала (48,2), Гондурас (34,2), Коста-Рика (37,8), Панама (57,5), Сальвадор (57,5)
	Карибы: Гаити (71,7)
Источник: Отчеты Программы развития ООН, Справочник ЦРУ по странам мира.	

Распределение общего объема денежных доходов населения некоторых регионов России по 20%-ным группам, 2008 г.

Регион	Доля денежных доходов 20%-ных групп населения в общем объеме доходов, %					Коэфф-т фондов, раз	Коэфф-т Джини
	первая	вторая	третья	четвертая	пятая		
В среднем по РФ	5,1	9,7	14,8	22,5	47,9	16,9	0,423
<i>Регионы с высокой дифференциацией доходов</i>							
1. г. Москва	3,2	6,8	11,6	20,5	57,9	34,5	0,535
2. Тюменская область	4,2	8,7	13,7	22,0	51,4	23,0	0,464
3. Самарская область	4,6	9,1	14,1	22,2	50,0	20,3	0,448
4. Республика Башкортостан	4,8	9,4	14,5	22,4	48,9	18,5	0,436
5. Свердловская область	4,8	9,4	14,5	22,4	48,9	18,5	0,435
6. г. Санкт-Петербург	4,9	9,4	14,5	22,4	48,8	18,3	0,434
7. Красноярский край	4,9	9,4	14,5	22,4	48,8	18,2	0,434
8. Пермский край	4,9	9,5	14,6	22,4	48,6	18,0	0,432
9. Республика Коми	5,0	9,6	14,6	22,5	48,3	17,5	0,428
10. Иркутская область	5,1	9,8	14,8	22,5	47,8	16,7	0,422
<i>Регионы с низкой дифференциацией доходов</i>							
1. Республика Адыгея	6,4	11,3	16,1	23,0	43,2	11,1	0,365
2. Республика Алтай	6,5	11,3	16,1	23,0	43,1	11,0	0,364
3. Ивановская область	6,5	11,3	16,1	23,0	43,1	11,0	0,363
4. Костромская область	6,5	11,4	16,1	23,0	43,0	10,9	0,362
5. Чувашская Республика	6,5	11,4	16,2	23,0	42,9	10,8	0,361
6. Удмуртская Республика	6,6	11,4	16,2	23,0	42,8	10,7	0,359
7. Республика Карелия	6,7	11,5	16,3	23,0	42,5	10,4	0,356
8. Владимирская область	6,7	11,6	16,3	23,0	42,4	10,3	0,354
9. Республика Ингушетия	6,7	11,6	16,3	23,0	42,4	10,3	0,354
10. Тверская область	6,8	11,6	16,4	23,0	42,2	10,1	0,352

**Уровень обеспеченности населения Вологодской области имуществом,
2008 г., в %**

Виды имущества	Население в целом	Группы населения по доходу					Δ*
		1	2	3	4	5	
<i>«Предметы низкого достатка»</i>							
1. Телевизор черно-белый	18,0	29,5	25,1	16,9	12,0	8,1	0,27
2. Телевизор цветной	92,4	93,8	92,4	94,1	94,9	89,8	0,96
3. Холодильник	90,5	85,0	90,4	91,2	92,7	96,4	1,13
4. Мебель	87,8	80,0	86,9	89,7	92,6	93,4	1,17
5. Стиральная машина	86,3	85,3	78,9	85,7	92,0	93,5	1,10
6. Мобильный телефон	83,7	74,8	77,4	82,8	92,0	95,6	1,28
7. Пылесос	79,4	61,3	73,4	83,5	89,0	92,7	1,51
В среднем по группе	76,9	72,8	74,9	77,7	80,7	81,4	1,12
<i>«Предметы среднего достатка»</i>							
8. DVD-проигрыватель	54,8	44,1	47,1	45,0	62,4	75,2	1,71
9. Микроволновая печь	46,6	20,1	27,8	46,2	60,9	77,4	3,85
10. Магнитофон	46,5	34,3	43,7	43,6	57,7	52,2	1,52
11. Музыкальный центр	44,8	31,3	36,2	36,0	58,4	61,7	1,97
12. Компьютер	42,4	23,4	30,3	36,2	58,7	64,9	2,77
13. Видеомагнитофон/плеер	40,8	23,7	29,2	45,3	51,0	54,0	2,28
14. Гараж	40,2	29,5	27,0	41,4	48,5	56,9	1,93
15. Цифровой фотоаппарат	38,9	16,5	27,7	31,1	54,0	62,5	3,79
16. Кухонный комбайн	35,7	13,8	22,7	33,4	50,3	57,7	4,18
17. Легковой отечественный автомобиль	30,8	22,6	26,2	30,0	43,8	33,3	1,47
18. Доступ к Интернету	29,7	6,5	13,1	27,8	43,8	56,9	8,75
В среднем по группе	41,0	24,2	30,1	37,8	53,6	59,3	2,46
<i>«Предметы высокого достатка»</i>							
19. Видеокамера	19,3	4,1	5,5	13,9	30,7	40,5	9,88
20. Антенна спутникового телевидения	18,1	7,3	9,9	13,9	24,5	37,6	5,15
21. Телевизор ЖК, плазменный	16,5	5,2	8,8	13,2	19,0	33,6	6,46
22. Легковой автомобиль-иномарка	13,0	1,5	3,6	8,8	16,1	36,4	24,27
23. Газонокосилка	10,2	2,3	6,9	7,4	13,2	21,5	9,35
24. Посудомоечная машина	10,1	3,6	8,0	6,9	10,2	19,0	5,28
25. Лодка, катер	8,3	4,4	5,1	5,5	9,1	17,1	3,89
26. Кондиционер	7,3	2,9	4,0	6,9	8,0	14,9	5,14
27. Импортные спортивные тренажеры	6,3	2,2	1,8	3,3	4,1	20,4	9,27
В среднем по группе	12,1	3,7	6,0	8,9	15,0	26,8	7,19
*Δ – соотношение между обеспеченностью населения пятой и первой 20%-ных доходных групп. Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 г.							

Уровень потребления услуг населением Вологодской области, 2008 г., в %

Виды имущества	Население в целом	Группы населения по доходу					Δ*
		1	2	3	4	5	
<i>«Обычные» услуги</i>							
1. Услуги парикмахерских	70,5	58,8	58,4	72,5	80,7	85,4	1,5
2. Ремонт и пошив обуви	66,8	56,6	60,9	71,8	78,1	67,9	1,2
3. Услуги стоматолога	52,3	41,6	48,5	49,8	65,7	65	1,6
4. Услуги фотоателье	37,6	24,8	29,2	37,4	50,7	52,6	2,1
5. Ремонт автомобильного транспорта	24,8	10,2	13,9	23,4	39,4	42,3	4,1
6. Страхование квартиры, дома	22,9	21,9	26,3	22,7	24,1	23,7	1,1
7. Услуги гинеколога	21,9	20,1	17,9	22,3	24,8	25,2	1,3
8. Услуги ветеринара	14,8	14,6	13,9	13,2	15,3	21,2	1,5
9. Страхование жизни и от несчастного случая	11,3	6,9	10,2	6,2	16,8	17,5	2,5
10. Платное обучение в вузах	10,7	8,8	4,7	7,0	15	18,6	2,1
11. Услуги ломбардов	6,1	1,8	4,0	6,2	10,6	9,1	5,1
12. Услуги нарколога	2,8	2,6	5,5	2,2	2,2	2,2	0,8
В среднем по группе	28,5	22,4	24,5	27,9	35,3	35,9	1,6
<i>«Элитные» услуги</i>							
13. Курсы вождения автомобиля	13,7	9,5	7,7	10,6	20,8	23,7	2,5
14. Услуги косметолога	13,4	5,1	10,6	8,4	18,2	25,2	4,9
15. Услуги массажиста	13,3	6,9	10,6	9,5	18,2	21,9	3,2
16. Услуги по ремонту и строительству жилья	11,9	5,1	8,0	10,3	16,8	17,9	3,5
17. Услуги спортивного инструктора	7,7	0,7	5,8	6,2	6,2	20,1	28,7
18. Услуги адвоката	7,1	3,6	6,9	5,5	8,0	11,7	3,3
19. Услуги прачечных	7,0	6,2	8	4,8	5,1	10,6	1,7
20. Платные репетиторы	5,7	0,4	5,1	8,1	8,8	6,9	17,3
21. Услуги психолога	4,5	3,6	4,7	3,7	4,4	7,3	2,0
22. Уборка квартиры, дома, приготовление пищи, покупка продуктов	3,3	2,2	3,3	4,0	2,2	3,6	1,6
23. Услуги охранных организаций	2,7	0,4	1,5	1,8	3,3	6,2	15,5
24. Уход за больными, престарелыми	2,3	0,4	2,9	2,6	2,6	3,3	8,3
25. Курсы по изучению иностранного языка	2,3	0,7	2,6	2,6	1,8	3,6	5,1
26. Услуги няни, гувернантки	1,6	0,4	1,1	1,1	3,3	1,8	4,5
27. Услуги личного шофера	1,5	0,2	1,1	1,8	1,5	2,6	13,0
В среднем по группе	6,5	3,0	5,3	5,4	8,1	11,1	3,6
*Δ – соотношение между обеспеченностью населения пятой и первой 20%-ных доходных групп. Источник: данные социологического опроса ИСЭРТ РАН «Социально-экономическая дифференциация населения региона», 2008 г.							

**Размер подоходного налога в странах с прогрессивной шкалой
налогообложения, 2007 г.**

Страны	Ставка, %
1. Австралия	17-47
2. Австрия	21-50
3. Аргентина	9-35
4. Беларусь	9-12-15
5. Бельгия	25-50
6. Бразилия	15-27,5
7. Великобритания	0-50
8. Венгрия	18 и 36
9. Вьетнам	0-40
10. Германия	14-45
11. Греция	0-40
12. Дания	38-59
13. Египет	10-20
14. Замбия	0-35
15. Израиль	10-47
16. Индия	10-30
17. Индонезия	5-35
18. Ирландия	20-41
19. Испания	24-43
20. Италия	23-43
21. Канада	15-29
22. Китай	5-45
23. Литва	15 и 24
24. Марокко	0-41,5
25. Мексика	0-28
26. Нидерланды	0-52
27. Новая Зеландия	0-39
28. Норвегия	28-51,3
29. Пакистан	0-25
30. Польша	19-40
31. Португалия	0-42
32. Сингапур	3,5-20
33. Словения	16-41
34. США	15-35
35. Таиланд	5-37
36. Турция	15-35
37. Узбекистан	0-30
38. Филиппины	5-32
39. Финляндия	8,5-31,5
40. Франция	10-48,1
41. Швеция	0-56
42. ЮАР	24-43
43. Япония	5-40

**Сравнение некоторых стран с прогрессивной и плоской шкалами
налогообложения**

Страна	Доля подоходного налога в федеральном бюджете, %	Размер ставок подоходного налога, %	Коэффициент фондов, раз	Уровень относительной бедности, %	ВВП на душу населения с учетом ППС, долл. США	ИРЧП, балл/место в мире	Уровень безработицы, %
<i>Страны с прогрессивной шкалой налогообложения</i>							
1. США	45	10 – 33	15,9	12,3	41674	0,956 / 13	5,1
2. Канада	37	17 – 29	9,4	17,5	35078	0,966 / 4	6,8
3. Великобритания	64	20 – 50	13,8	17,0	31580	0,947 / 21	4,7
4. Германия	36	15 – 43	6,9	11,0	30496	0,947 / 22	11,7
5. Япония	65	10 – 50	4,5	15,7	30290	0,960 / 10	4,4
В среднем по группе	х	х	10,1	14,7	33824	0,955	6,5
<i>Страны с плоской шкалой налогообложения</i>							
6. Российская Федерация	Н.д.	13	16,9	26,0	11861	0,817 / 71	7,6
7. Болгария	Н.д.	10	7,0	13,4	11298	0,824 / 61	11,5
8. Румыния	Н.д.	16	7,5	28,9	11394	0,837 / 63	5,9
9. Латвия	Н.д.	26	11,6	23,0	17518	0,868 / 48	7,5
В среднем по группе	х	х	10,8	22,8	13017	0,837	8,1
Примечание: расчеты проведены по данным сайта «Википедия». – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org							

**Распределение денежных доходов по децильным группам населения
Вологодской области, 1999 – 2009 гг.**

Децильные группы по уровню доходов	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	2,6	2,5	2,6	2,5	2,4	2,8	2,7	2,4	2,7	2,9	3,0
2	3,9	3,7	4,0	3,9	3,8	4,1	4,1	3,8	4,0	4,1	4,3
3	4,8	4,7	5,1	4,9	4,9	5,3	5,2	4,9	5,0	5,2	5,5
4	6,0	5,8	6,0	6,1	6,0	6,3	6,1	6,1	6,2	6,4	6,6
5	7,2	6,9	7,2	7,2	7,2	7,3	7,6	7,6	7,6	7,8	8,0
6	8,9	8,4	8,7	8,4	8,7	8,6	9,1	9,2	8,8	9,1	9,4
7	11,2	10,2	10,6	10,6	10,9	11,0	11,1	11,2	10,8	10,7	10,7
8	13,5	12,5	12,6	13,1	13,7	13,8	13,3	14,2	12,8	12,8	12,5
9	17,2	16,2	16,4	17,8	16,3	17,3	16,5	17,6	16,6	16,2	15,5
10	24,8	29,3	26,8	25,6	26,3	23,6	24,2	23,0	25,7	24,8	24,6

Приложение 9

**Распределение потребительских расходов по децильным группам населения
Вологодской области, 1999 – 2009 гг.**

Децильные группы по уровню доходов	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	2,8	2,7	2,8	2,8	2,6	3,0	2,8	2,5	3,1	3,0	3,4
2	4,3	4,0	4,1	4,2	4,0	4,4	4,2	3,9	4,5	4,2	4,7
3	5,5	5,3	5,2	5,4	5,1	5,6	5,2	5,2	5,3	5,2	5,8
4	6,6	6,2	6,3	6,5	6,2	6,5	6,2	6,2	6,7	6,4	6,9
5	7,8	7,3	7,4	7,7	7,5	7,7	7,6	7,3	7,9	7,5	8,1
6	9,3	8,7	8,9	8,8	8,7	9,0	8,8	8,9	8,9	9,1	9,2
7	11,3	10,1	10,2	10,4	11,0	10,9	11,0	10,5	10,3	10,5	10,6
8	13,1	12,4	12,7	13,1	13,9	13,7	12,7	12,9	12,4	11,8	12,4
9	15,8	15,4	15,3	16,3	16,5	16,8	15,1	15,8	15,9	15,4	14,7
10	23,5	27,9	27,0	24,9	24,6	22,4	26,5	26,7	25,0	26,9	24,3

Приложение 10

Распределение суммы сделанных сбережений по децильным группам населения Вологодской области, 1999 – 2009 гг.

Децильные группы по уровню доходов	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	1,1	0,2	0,8	0,7	0,9	1,0	1,0	0,6	0,6	1,2	0,9
2	2,3	0,9	2,2	1,3	1,6	1,5	1,6	1,1	1,7	2,3	2,0
3	3,8	1,4	4,3	2,4	2,7	3,0	2,8	1,4	2,3	3,6	3,1
4	4,5	3,4	4,8	3,2	3,4	3,8	3,7	2,0	2,9	4,7	3,9
5	9,5	5,3	4,7	3,8	4,3	4,5	4,7	3,7	4,5	7,0	5,4
6	9,5	7,7	6,1	5,0	5,7	5,6	7,6	3,8	6,1	7,2	7,8
7	12,9	10,8	10,2	7,0	7,9	10,1	8,3	7,0	10,6	8,3	8,4
8	15,2	8,6	8,6	13,9	9,2	15,3	14,0	8,0	13,0	13,8	10,0
9	23,1	23,3	24,6	23,9	14,5	18,6	17,9	12,7	14,9	15,5	13,5
10	18,2	38,4	33,6	38,7	49,8	36,6	38,3	59,7	43,4	36,6	44,9

**Распределение налогов, сборов и платежей по децильным группам населения
Вологодской области, 1999 – 2009 гг.**

Децильные группы по уровню доходов	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
1	2,6	2,7	2,4	2,4	2,2	2,6	3,0	2,2	2,0	2,8	2,8
2	3,8	3,5	3,5	3,7	3,4	4,1	3,6	3,2	2,9	3,7	4,1
3	4,3	3,9	4,3	5,0	4,5	5,4	4,7	3,8	4,5	5,0	5,1
4	4,8	5,4	5,1	5,6	5,8	6,4	5,6	5,3	5,7	6,4	5,9
5	6,0	6,2	6,7	6,8	6,4	7,0	7,5	7,9	8,4	8,0	7,6
6	8,2	8,8	8,2	9,3	8,6	8,0	10,0	9,9	9,5	9,9	9,9
7	10,5	11,4	12,8	11,0	10,0	11,3	11,7	12,6	11,1	11,8	11,2
8	12,8	13,2	14,0	14,9	14,6	14,1	14,6	13,5	13,5	12,8	13,6
9	18,5	18,0	15,6	16,0	18,7	18,2	14,9	19,6	16,7	16,6	15,6
10	28,4	27,0	27,5	25,3	25,7	22,8	24,3	21,8	25,7	23,1	24,2

Научное издание

Костылева Людмила Васильевна

**НЕРАВЕНСТВО НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ:
ТЕНДЕНЦИИ, ФАКТОРЫ,
РЕГУЛИРОВАНИЕ**

Редакционная подготовка	Л.Н. Воронина
Оригинал-макет	Е.С. Нефедова
Корректор	А.А. Парнякова

Подписано в печать 22.09.2011.
Формат бумаги 70 × 108/₁₆. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 19,4. Тираж 400 экз. Заказ № 387.

Институт социально-экономического развития
территорий РАН (ИСЭРТ РАН)

160014, г. Вологда, ул. Горького, 56а
Телефон: 54-43-85, e-mail: common@vscc.ac.ru

ISBN 978-5-93299-180-0



9 785932 991800