РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК
ИНСТИТУТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ НАРОДОНАСЕЛЕНИЯ РАН
ВСЕРОССИЙСКИЙ ЗАОЧНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

В.М. ЖЕРЕБИН, А.Н. РОМАНОВ

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ населения

ОСНОВНЫЕ КАТЕГОРИИ, ХАРАКТЕРИСТИКИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ

ЮНИТИ
UNITY
Москва • 2002

УДК 369.011.4(470)
ББК 65.9(2Рос)-94
Ж59

Исследования выполнены при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*

Жеребин В.М., Романов А.Н.

Ж59 Уровень жизни населения. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 592 с.

ISBN 5-238-00318-8

Термин «*уровень жизни населения*» получил сегодня широкое распространение и выдержал соперничество с таким более модным, но трудно оцениваемым количественно термином, как «качество жизни». Возросло и внимание к проблемам уровня жизни населения, более глубоким стал их анализ, более полно стала отражаться система показателей уровня жизни в материалах государственной статистики.

В книге сделана попытка достаточно полно охватить обширную проблематику уровня жизни. Большое внимание уделяется определению понятий и принятым к употреблению системам показателей, методам и практическим примерам сопоставлений уровня жизни населения по различным регионам страны. В качестве центрального объекта исследования и оценки уровня рассматриваются *домашние хозяйства*.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, исследователей и практических работников, деятельность которых связана с решением проблем уровня жизни населения.

ББК 65.9(2Рос)-94

ISBN 5-238-00318-8

© В.М. Жеребин, А.Н. Романов, 2002
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2002
Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издательства

Монография

Жеребин Всеволод Михайлович, Романов Анатолий Николаевич

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Редактор *Г.А. Клебче*. Корректор *Л.И. Ганина*
Оригинал-макет *О.В. Белынской*. Оформление художника *В.А. Лебедева*

Лицензия серия ИД № 03562 от 19.12.2000 г.
Подписано в печать 13.11.2001. Формат 60x88 1/16. Усл. печ. л. 37,0
Уч.-изд. л. 27,5. Тираж 10000 экз. (1-й завод – 5000). Заказ № 2659

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА». Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1. Тел. (095) 194-00-15
Тел/факс (095) 194-00-14. www.unity-dana.ru E-mail: unity@msm.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати». 432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Введение

Перевод хозяйства нашей страны на рельсы рыночной экономики сопровождался постепенным отходом от идеологии, основанной на понятиях расширенного социалистического воспроизводства, примата материального производства, теории прибавочной стоимости и планового ценообразования, и освоением системы представлений экономики спроса и предложения, теории предельной полезности и равновесных цен. Одновременно проходил процесс замены прежней методологии исчисления общественного продукта и национального дохода на методы расчета валового продукта на базе суммирования добавленной стоимости, произведенной хозяйствующими субъектами. На уровне средств макростатистического отображения также имело место постепенное замещение методологии составления баланса народного хозяйства и межотраслевых балансов системой национальных счетов. Внедрение системы национальных счетов, в которых население в виде совокупности домашних хозяйств представлено уже в качестве полноправного субъекта макроэкономики, в значительной степени увеличило представительность интересов и прозрачность экономики с точки зрения населения.

По мнению авторов, именно использование *системы национальных счетов* кардинальным образом изменяет принципы и методы отображения и обработки всей статистической социально-экономической информации, касающейся населения. Так, если ранее информация, получаемая в результате регулярно проводимых в стране бюджетных обследований домашних хозяйств, использовалась преимущественно в проблемных исследованиях, ориентированных прежде всего на анализ материального положения и благосостояния населения, то сейчас главным направлением использования этих данных становится их обработка в русле магистральной макроуровневой схемы совместно с данными о финансовых, в частности, доходно-расходных потоках производственных и коммерческих фирм, корпораций и государства.

Однако этот важный и позитивно воспринимаемый переход вызывает и необходимость проведения широких исследований, направленных на корректировку и адаптацию всей существовавшей ранее системы организации информации и использования данных о распределении и перераспределении доходов населения, действии системы социальной защиты, работе отраслей социальной сферы, оказавшихся в новой рыночной ситуации.

В этих условиях глубокие, но осуществленные в рамках прежней системы хозяйствования и соответствующих ей совокупности понятий, проработки в области уровня жизни населения, справедливо исходящие прежде всего из уровня развития производительных сил общества, но

УДК 369.011.4(470)
ББК 65.9(2Рос)-94
Ж59

Исследования выполнены при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда

Главный редактор издательства *Н.Д. Эриашвили*

Жеребин В.М., Романов А.Н.
Ж59 Уровень жизни населения. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 592 с.
ISBN 5-238-00318-8

Термин *«уровень жизни населения»* получил сегодня широкое распространение и выдержал соперничество с таким более модным, но трудно оцениваемым количественно термином, как «качество жизни». Возросло и внимание к проблемам уровня жизни населения, более глубоким стал их анализ, более полно стала отражаться система показателей уровня жизни в материалах государственной статистики.

В книге сделана попытка достаточно полно охватить обширную проблематику уровня жизни. Большое внимание уделяется определению понятий и принятым к употреблению системам показателей, методам и практическим примерам сопоставлений уровня жизни населения по различным регионам страны. В качестве центрального объекта исследования и оценки уровня рассматриваются *домашние хозяйства*.

Для студентов, аспирантов, преподавателей вузов, исследователей и практических работников, деятельность которых связана с решением проблем уровня жизни населения.

ББК 65.9(2Рос)-94

ISBN 5-238-00318-8

© В.М. Жеребин, А.Н. Романов, 2002
© ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА, 2002
Воспроизведение всей книги или любой ее части запрещается без письменного разрешения издательства

Монография

Жеребин Всеволод Михайлович, Романов Анатолий Николаевич

УРОВЕНЬ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Редактор *Г.А. Клебче*. Корректор *Л.И. Ганина*
Оригинал-макет *О.В. Белынской*. Оформление художника *В.А. Лебедева*
Лицензия серия ИД № 03562 от 19.12.2000 г.
Подписано в печать 13.11.2001. Формат 60x88 1/16. Усл. печ. л. 37,0
Уч.-изд. л. 27,5. Тираж 10000 экз. (1-й завод – 5000). Заказ № 2659

ООО «ИЗДАТЕЛЬСТВО ЮНИТИ-ДАНА». Генеральный директор *В.Н. Закаидзе*

123298, Москва, ул. Ирины Левченко, 1. Тел. (095) 194-00-15
Тел/факс (095) 194-00-14. www.unity-dana.ru E-mail: unity@msm.ru

Отпечатано во ФГУП ИПК «Ульяновский Дом печати». 432980, г. Ульяновск, ул. Гончарова, 14

Введение

Перевод хозяйства нашей страны на рельсы рыночной экономики сопровождался постепенным отходом от идеологии, основанной на понятиях расширенного социалистического воспроизводства, примата материального производства, теории прибавочной стоимости и планового ценообразования, и освоением системы представлений экономики спроса и предложения, теории предельной полезности и равновесных цен. Одновременно проходил процесс замены прежней методологии исчисления общественного продукта и национального дохода на методы расчета валового продукта на базе суммирования добавленной стоимости, произведенной хозяйствующими субъектами. На уровне средств макростатистического отображения также имело место постепенное замещение методологии составления баланса народного хозяйства и межотраслевых балансов системой национальных счетов. Внедрение системы национальных счетов, в которых население в виде совокупности домашних хозяйств представлено уже в качестве полноправного субъекта макроэкономики, в значительной степени увеличило представительность интересов и прозрачность экономики с точки зрения населения.

По мнению авторов, именно использование *системы национальных счетов* кардинальным образом изменяет принципы и методы отображения и обработки всей статистической социально-экономической информации, касающейся населения. Так, если ранее информация, получаемая в результате регулярно проводимых в стране бюджетных обследований домашних хозяйств, использовалась преимущественно в проблемных исследованиях, ориентированных прежде всего на анализ материального положения и благосостояния населения, то сейчас главным направлением использования этих данных становится их обработка в русле магистральной макроуровневой схемы совместно с данными о финансовых, в частности, доходно-расходных потоках производственных и коммерческих фирм, корпораций и государства.

Однако этот важный и позитивно воспринимаемый переход вызывает и необходимость проведения широких исследований, направленных на корректировку и адаптацию всей существовавшей ранее системы организации информации и использования данных о распределении и перераспределении доходов населения, действии системы социальной защиты, работе отраслей социальной сферы, оказавшихся в новой рыночной ситуации.

В этих условиях глубокие, но осуществленные в рамках прежней системы хозяйствования и соответствующих ей совокупности понятий, проработки в области уровня жизни населения, справедливо исходящие прежде всего из уровня развития производительных сил общества, но

трудно приложимые для конкретных практических расчетов в сегодняшних условиях рыночной экономики, потребовали определенного обновления. К этому подталкивали и практические нужды, связанные с необходимостью проведения количественных оценок уровня жизни в связи с резким обеднением значительной части населения и необходимостью реализации новых форм и масштабов организации системы социального обеспечения и социальной защиты населения.

Термин «*уровень жизни населения*» получил в наше время широкое распространение, постепенно сократив сферу употребления таких понятий, как «народное благосостояние», «степень удовлетворения материальных и духовных запросов трудящихся», использовавшихся ранее, и выдержав соперничество с таким более модным, но трудно оцениваемым количественно термином, как «качество жизни». Это объясняется рядом причин, важнейшие из которых состоят в следующем: *1)* уровень жизни в основных его показателях и характеристиках представляет собой относительно более четко выделяемое, количественно определяемое и статистически отслеживаемое понятие; *2)* отчасти поэтому он более удобен для проведения сопоставлений, прежде всего, во временном и межрегиональном аспектах и, наконец, *3)* этот термин наиболее распространен в практике международных сопоставлений.

Кроме того, нужно признать, что к настоящему времени существенным образом изменилось отношение экономистов к социально-экономическим оценкам, связанным с удовлетворением потребностей населения. Новые социально-экономические условия, постепенное становление рыночных отношений и демократизация общества потребовали большего внимания к этой области экономики, расширенного и более детального рассмотрения показателей уровня жизни и социального развития на всех уровнях статистического отслеживания и экономического анализа. Это нашло свое отражение в существенных изменениях, восполнении, расширении и стабилизации наборов такого рода показателей на уровне государственной статистики.

Можно сказать, что возросшее внимание к проблемам уровня жизни населения, более глубокий их анализ, а также более полное отображение системы показателей уровня жизни в материалах государственной статистики означает, с одной стороны, реакцию на резкое падение уровня жизни значительной части населения, а с другой, — осуществление не только популистски прокламируемого, но объективно реализуемого под влиянием проходящих преобразований процесса *социализации экономики*.

Настоятельная потребность регулярного проведения практических расчетов, связанных, в частности, с необходимостью организации рационально построенной системы социального обеспечения и распределения весьма ограниченных государственных ресурсов, выдвинула на первый план выработку доводимых до практических расчетов позитивистских представлений о категории уровня жизни. В качестве одной из первоочередных задач стояло обоснование единого интегрального показателя уровня жизни. В качестве основы для выработки единого показателя уровня жизни было предложено рассматривать *соотношение уровня доходов населения и стоимости жизни*. Поскольку в настоящее время величина прожиточного минимума рассчитывается регулярно и в разрезе регионов, имеются все основания считать эту величину характеристикой стоимости жизни. Отсюда возникает возможность проведения практических расчетов, связанных с оценками уровня жизни населения на различных интервалах времени, в различных регионах и у разных выделяемых социальных слоев и социально-демографических групп населения, а также приведения в систему и практического использования целого семейства прикладных понятий, таких, как прожиточный минимум, минимальная потребительская корзина, уровень бедности.

Естественно, что акцентирование количественных характеристик при рассмотрении уровня жизни, особенно с точки зрения социолога, в известной степени обедняет данное понятие, лишая его ряда существенных сторон и оттенков. Однако, с нашей точки зрения, этот недостаток окупается не только большей практической приложимостью, но и большей системностью предлагаемого подхода.

Наряду с общими интегральными показателями уровня жизни в совокупную характеристику уровня и условий жизни населения сейчас обычно включается также ряд показателей, характеризующих состояние и развитие таких элементов социальной сферы, как здравоохранение, образование, сфера услуг, обеспеченность населения жильем.

Понятие социальной сферы сформировалось при системе централизованного планового управления экономикой с его строгой и жесткой категоризацией объектов планирования, учета и статической отчетности. Социальная сфера рассматривалась через призму экономики материального производства и воспринималась как непроизводственная сфера, почти полностью входящая в потребляющую расходующую группу объектов планирования и статистической отчетности. В связи с этим социальная сфера на макроэкономическом уровне характеризовалась весьма заужено и ей уделялось лишь второстепенное внимание. Вопросы уровня жизни населения и социального развития рассматривались лишь в пределах достаточно жестких рамок.

Однако сегодня становится все более очевидной неправомерность и опасность недооценки важности более тщательного, чем это делалось раньше, рассмотрения и корректировки деятельности этих отраслей сферы услуг, напрямую связывающих экономику и жизненные потребности населения.

В сложившихся условиях весьма важным направлением представляется использование показателей уровня жизни для проведения на объективной расчетной основе *сопоставлений*: во временном разрезе — для оценки влияния проводимых социально-экономических преобразований на жизнь населения; по отдельным доходно-имущественным группам населения — для определения степени экономической дифференциации общества, а также по различным регионам страны — для оценки и учета расхождений в уровне и условиях жизни населения в них. Методам и практическим примерам таких сопоставлений уровня жизни посвящен специальный раздел книги.

В качестве центрального объекта исследования и оценки уровня жизни рассматриваются *домашние хозяйства*, практически представляющие все население, на уровне которых сосредоточиваются все основные экономические, социальные и демографические черты характеристик состояния и положения населения.

В ситуации глубокого финансового и экономического кризиса значительная часть населения страны оказалась за пределами черты бедности, была лишена работы и поставлена в условия выживания или вынужденного самообеспечения. Одним из главных направлений адаптации населения к условиям экономики выживания стала всемерная *активизация* деятельности домашних хозяйств, осуществляемая как с использованием рыночных возможностей, так и по традиционным направлениям их деятельности.

К трудовым и экономическим функциям домашних хозяйств, активизировавшимся в последнее время, можно отнести: ведение личных подсобных хозяйств; индивидуально-трудовую и частно-предпринимательскую деятельность с производством товарной и нетоварной продукции; мелкую самодеятельную торговлю; расширение сферы традиционных домашних работ и производство «самоуслуг», сдача в аренду земельных участков, недвижимости, рабочего скота, предметов длительного пользования; оперирование денежными вкладами, акциями и другими ценными бумагами. Реализация этих функций позволяет домашним хозяйствам поддержать необходимый уровень потребления и стабилизировать в определенных пределах свой жизненный уровень в целом.

Описание домашних хозяйств, с одной стороны, как важнейших объектов исследования при оценке уровня жизни населения, и, с другой — как экономических агентов, от результатов деятельности которых в большой степени зависит их собственное благосостояние, представлено материалом переработанного и дополненного варианта книги *В.М. Жеребина и А.Н. Романова «Экономика домашних хозяйств»* (М.: ЮНИТИ, 1998).

Базовым материалом для получения конкретной информации явились *обследования доходов, потребления и уровня жизни домашних хозяйств г. Таганрога*, которые регулярно проводились в течение более чем тридцати лет Институтом социально-экономических проблем народонаселения (ИСЭПН РАН) и на основе которых были сделаны многие выводы относительно динамики и эволюции уровня и условий жизни населения этого достаточно типичного во всероссийском масштабе крупного промышленного города.

В книге сделана попытка достаточно широко охватить проблематику уровня жизни и экономики домашних хозяйств, поэтому она носит отчасти обзорный характер. Наряду с представлениями самих авторов в ней излагаются и взгляды многих других специалистов по затрагиваемым вопросам, относящимся к этой тематике.

Поскольку авторы имели в виду также возможность использования книги в качестве учебного пособия, большое внимание в ней уделено определению понятий и принятым к употреблению системам показателей. В ряде случаев для полноты описания были представлены уже известные или «само собой разумеющиеся» положения или перечни статистических показателей, что, по мнению авторов, должно было сделать изложение материала более последовательным.

Авторы старались возможно более полным образом учесть и представить мнения специалистов и материалы, как ставшие уже классическими, так и отвечающие современным представлениям, охватывающим все основные стороны комплексного понятия уровня жизни и домашних хозяйств населения (несмотря на акцентирование важности единого интегрального показателя). Список этих ученых выглядел бы весьма пространным, поэтому назовем только самые важные имена, имеющие самое непосредственное отношение к теме работы. Это *Н.М. Римашевская, В.М. Рутгайзер, В.Ф. Майер, В.Я. Райцин, И.И. Дмитричев, Н.И. Бузляков, А.Е. Суринов, А.В. Чаянов, А. Пигу, Г. Беккер*.

Наибольшее значение при подготовке материала имели и были наиболее широко использованы следующие издания:

Методологические положения по статистике. — М.: Госкомстат РФ, 1996, 1998, 2000 гг. выпуска;

Стоимость жизни и ее измерение /Под ред. В.М. Рутгайзера. — М.: Финансы и статистика, 1991;

Россия. Социально-демографическая ситуация. Ежегодный аналитический доклад, под ред. Н. М. Римашевской. — М.: ИСЭПН РАН;

Дмитричев И.И. Статистика уровня жизни населения. — М.: Госкомстат РФ, 1995; *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000;

Бюджетная система Российской Федерации. — СПб ГУЭиФ, 1999;

Журналы «*Вопросы статистики*», «*Вопросы экономики*», «*Народонаселение*».

Последние выпуски Российского статистического ежегодника и краткого статистического справочника Госкомстата России[1].

---

[1] В тексте книги сноски на основные источники помещены в конце книги, сноски же, имеющие частный и уточняющий характер, даются по тексту.

Авторы книги выражают глубокую благодарность академику РАЕН *Наталье Михайловне Римашевской*, одному из ведущих специалистов в области уровня жизни населения, за ее многолетнюю консультационную помощь и содействие в работе, без которых подготовка этой книги была бы невозможной, и чье мнение рассматривалось в качестве главного критерия справедливости и корректности излагаемых положений.

Авторы также глубоко признательным работникам Лаборатории экономики домашних хозяйств ИСЭПН РАН *Н.А. Ермаковой, В.Н. Землянской, О.А. Алексеевой*, принимавших активное участие в практических обследованиях домашних хозяйств, нацеленных на исследование их экономических функций, потребления и уровня жизни, а также *сотрудникам ВЗФЭИ*, оказавшим содействие в этой работе.

Следует подчеркнуть также важность вклада в данную работу *Российского гуманитарного научного фонда*, финансовая поддержка которого позволила осуществить ряд крупных исследований, результаты которых вошли в книгу (главы 16 и 17 — проект № 98-02-02092, а также глава 1 и раздел III — проект №00-02-00306а).

Авторы будут считать свою задачу выполненной, если книга послужит подспорьем в работе и окажется полезной для *исследователей и практических работников*, деятельность которых связана с решением вопросов, соотносимых с проблемами уровня жизни населения в широком его понимании, а также для *преподавателей и студентов вузов*, программами которых предусмотрено изучение дисциплин, предполагающих использование знаний в области уровня жизни, проблем социального обеспечения населения, совершенствования функционирования отраслей социальной сферы и экономической деятельности домашних хозяйств.

I

СИСТЕМА ПОНЯТИЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ

1 Уровень жизни населения – как он понимается сегодня

К истории вопроса

Исследования и оценки уровня жизни российского населения были начаты еще в 20-х годах и носили в то время достаточно объективный и достоверный характер. В последующие годы по идеологическим причинам открытое представление объективных оценок уровня жизни сделалось невозможным. Кроме того, в соответствии с общими принципами плановой распределительной и закрытой экономики при представлении системы народно-хозяйственных показателей основное внимание уделялось производству, росту производительных сил общества в ущерб другим фазам экономического процесса, таким, как реализация продукции и личное потребление и, тем более, показателям уровня жизни и благосостояния населения. Все это неблагоприятным образом сказалось на состоянии и темпах исследований в данной области и на развитии соответствующей системы показателей.

Однако в последние десятилетия советского периода появился ряд работ, в которых с достаточной теоретической глубиной были проанализированы и определены сущность, а также входимость категории уровня жизни в общую систему социальных и экономических представлений и понятий. К этому времени обозначился и определенный разрыв между глубокими, но достаточно абстрактными концептуальными проработками, с одной стороны, и построением системы показателей и практическими расчетами в области уровня жизни, — с другой (что вообще было характерно для того времени, когда экономические исследования носили преимущественно политэкономический характер и проводились в значительном удалении от нужд конкретной экономики и реальной экономической жизни). Возникла ощутимая потребность сближения теоретических представлений и определений в этой области с конкретными задачами расчета отдельных показателей и оценки уровня жизни в целом.

Правда, под влиянием потребности в построении макроэкономических прогнозов, разработки автоматизированных систем

управления и применения средств экономико-математического моделирования появилась и была в определенной степени реализована возможность развития параметрической и расчетно-статистической стороны дела.

Весьма существенным обстоятельством в развитии системы представлений об уровне жизни явился постепенный переход от «среднестатистического гражданина» к семье и к домашнему хозяйству как к центральным и наиболее представительным объектам исследования при оценке уровня жизни [см., например, 1,2,3]. Этому процессу значительно способствовало принятие в 1992 году методологии *системы национальных счетов*, где население было впервые представлено в макроэкономических построениях в качестве полноправного субъекта.

Обоснованно судить об уровне жизни населения в конечном счете можно лишь, установив уровень жизни различных доходно-имущественных и социально-демографических категорий домохозяйств и определив количественные соотношения между этими категориями.

В сегодняшних условиях повысились как внимание, так и требования к оценкам уровня жизни. Изменились и акценты в использовании системы показателей уровня жизни — они несколько сместились от измерительно-оценочной в сторону ее оценочно-сопоставительной функции. Весьма важным направлением представляется использование показателей уровня жизни для проведения на объективной расчетной основе сопоставлений: во временном разрезе — для оценки влияния проводимых социально-экономических преобразований на жизнь населения, по отдельным доходно-имущественным группам населения — для определения степени экономической дифференциации общества, а также по различным регионам страны — для оценки и учета расхождений в уровне и условиях жизни населения в них.

«Уровень жизни» в семействе других родственных терминов

При решении различных как исследовательских, так и практических задач выясняется, что разные специалисты по-разному понимают термин «*уровень жизни*» и используют неодинаковые его толкования. Действительно понятие уровня жизни весьма

сложно, многогранно и требует уточнения как в его наиболее общем смысле, так и в отдельных его интерпретациях, используемых в различных приложениях.

Уровень жизни существует и используется вместе с целым семейством синонимичных и близких по значению терминов: народное благосостояние, качество жизни, степень удовлетворения материальных и духовных запросов трудящихся, положение населения.

Прежде всего — это *народное благосостояние*, наиболее широкое и емкое понятие из этого набора.

> Под народным благосостоянием понимался и сложный социально-экономический феномен, интегрирующий на гомогенной основе характеристики уровня, образа и качества жизни населения, каждая из которых представляет лишь некоторый срез единого, но многогранного и объемного общественного организма. В конечном счете народное благосостояние отражает развитие потребностей людей, состояние и способы их удовлетворения применительно к основным сферам жизнедеятельности: сфере труда, потребления, культуры, репродуктивного поведения, общественно-политической жизни [4, с.6].

Следует подчеркнуть, что в содержании термина «народное благосостояние» отчетливо просматривается такой отличительный смысловой элемент, как характеристики имущественного положения населения.

К настоящему времени «народное благосостояние» вслед за «степенью удовлетворения материальных и духовных запросов трудящихся» стало постепенно утрачивать популярность, будучи, во-первых, термином, относящимися к устаревающему словарю централизованной плановой экономики, во-вторых, под влиянием растущей употребимости понятий уровня и качества жизни и, в-третьих, в связи с определенной несовместимостью термина благосостояние, имеющего позитивный смысловой оттенок, со значительным падением уровня жизни большинства населения страны.

Что касается термина «*качество жизни*», то в последнее время он воспринимается в двух интерпретациях: более широкой и относительно узкой. В своем широком толковании в ряде применений этот термин постепенно вытесняет термин «народное благосостояние», будучи не менее, а скорее даже более широким. Под термином «качество жизни» в его широком толковании понимается удовлетворенность населения своей жизнью с точки зрения различных потребностей и интересов. Это понятие охватывает: характеристики и индикаторы уровня жизни как экономической категории, условия труда и отдыха, жилищные условия, социальную обеспеченность и гарантии, охрану правопорядка и соблюдение прав личности, природно-климатические условия, показатели сохранения окружающей среды, наличие свободного времени и возможности хорошо его использовать, наконец, субъективные, ощущения покоя, комфортности и стабильности.

Второе понимание термина «качество жизни» более узкое (например, в словосочетании «уровень и качество жизни населения»): оно охватывает перечисленные характеристики без собственно уровня жизни в его экономическом понимании (доходы, стоимость жизни, потребление).

Ряд характеристик и показателей, такие, как «условия труда и отдыха», «социальная обеспеченность», «развитость социальной инфрастуктуры сферы услуг», занимают промежуточное положение и могут рассматриваться в зависимости от характера решаемых задач и как показатели уровня и как характеристики качества жизни.

1.1. Различные подходы к определению уровня жизни

Имеющиеся в научной литературе определения уровня жизни акцентируют или отталкиваются от различных исходных понятий: от производства, от потребления, от доходов, от стоимости жизни, от потребительских нормативов и стандартов или имеют комплексный многоаспектный характер.

1. При подходе *«от производства»* исходят из зависимости уровня жизни от уровня развития производительных сил, структуры и эффективности общественного производства. Так К. Маркс в «Капитале» писал: «Рабочий класс, чтобы сохранить свой обычный средний уровень жизни, должен получить по меньшей мере прежнее количество необходимых жизненных средств, хотя, может быть, и несколько измененное по характеру составляющих его товаров» [5, с.206].

Этот подход, вообще, весьма характерен для советского периода. Так, в работе [4, с.3] говорится:

> ...необходимость такой методологии определяется той особой ролью, которую играют социальные факторы в эпоху научно-технической революции, связанные существенной обратной связью всего комплекса условий жизни населения и уровня его материальной обеспеченности с эффективностью общественного производства, с ростом общественной производительности труда.

Н. И. Бузляков в работе [6, с.7] пишет:

> ...в экономической литературе наиболее распространено представление об уровне жизни как о количестве потребляемых материальных, культурно-бытовых и социальных благ и степени удовлетворения потребностей в них на достигнутой стадии развития производительных сил.

Между уровнем жизни и общественным производством существует сильная обратная связь. Это — прежде всего зависимость от уровня жизни и качественных характеристик трудовых ресурсов (что особенно подчеркивалось в советский период), и эффективности труда занятых, и повышение материальной заинтересованности работника в высокопроизводительном труде с ростом его потребительских возможностей.

Логическим завершением линии рассуждений «от производства» может служить душевое значение показателя валового национального или внутреннего продукта (точнее его части, выделяемой на конечное потребление населения). Однако, это в большей степени общеэкономический показатель, так как в применении непосредственно к населению его значение опосредствуется характером существующих распределительных отношений, социально-демографической структурой общества и другими обстоятельствами.

2. Определение уровня жизни *как совокупности характеристик потребления* широко используется как в отечественных исследованиях и разработках, так и в работе международных организаций и международной статистической информации [7].

Авторы книги «Семья, труд, доходы, потребление» [1], понимая всю сложность и интегральный характер понятий «народное благосостояние» и «уровень жизни» (рассматриваются здесь как синонимы), тем не менее считают: «В наиболее общем виде эту категорию отражает следующее определение. Категория

народного благосостояния определяется совокупностью реальных условий и характеристик функционирования населения в сфере потребления (абстрагируясь от общественно-политической деятельности человека, протекающей в других областях жизни общества, и прежде всего в сфере производства).

Разделяя понятия благосостояния, уровня, качества и образа жизни авторы книги [4, с.6,7] так определяют их соотношение:

> Если считать, что уровень жизни отражает комплекс условий и характер функционирования человека в сфере потребления («по ту сторону производства»), образ жизни — особенности деятельности (поведения) людей во всех сферах их проявления, а качество жизни — состояние населения применительно к его существенным характеристикам, то народное благосостояние есть синтез этих понятий... В конечном счете народное благосостояние отражает развитие потребностей людей, применительно к основным сферам жизнедеятельности: сфере труда, потребления, культуры, репродуктивного поведения, общественно-политической жизни...

Приоритетность характеристик потребления при оценке уровня жизни признается определяющей и другими исследователями. В. Ф. Майер, в частности, пишет: «Уровень и структура потребления — это прямые и непосредственные показатели жизненного уровня. Но в условиях товарно-денежных отношений распределение потребительских благ, как правило, опосредствуется формированием и распределением доходов. Поэтому последние используются как косвенные показатели жизненного уровня» [8, с.7].

3. Весьма распространенным подходом к толкованию понятия уровня жизни является подход *«от доходов населения»*.

В официальных статистических материалах, в частности в сборниках Госкомстата России, к уровню жизни почти безоговорочно причисляются все рубрики, перечисляющие доходы, заработную плату, пенсии, социальные пособия и трансферты. Например, в статистическом сборнике «Россия в цифрах» [10, с.96—98] записано: «Уровень жизни включает:

- данные об основных показателях денежных доходов, характеризующих объем, состав и основные направления их использования;
- показатели, отражающие дифференциацию распределения денежных доходов населения (в том числе сферу распространения низких доходов);

• основные показатели социального обеспечения и социальной помощи;

• жилищный фонд и жилищные условия населения».

Автор «Основ социальной статистики» В. И. Гурьев [9, с.65] пишет: «Одним из важнейших показателей, характеризующих уровень народного благосостояния, являются реальные доходы населения».

В качестве важнейших, хотя и косвенных показателей уровня жизни, при осуществлении межстрановых сопоставлений наряду с показателями конечного потребления признаются душевые значения ВНП.

4. Некоторые исследователи, трактующие и развивающие понятие «*стоимости жизни*» весьма широко, практически приравнивают его к понятию уровня жизни. Так, в работе «Стоимость жизни и ее измерение» [11, с.6] говорится:

> Таким образом, в классическом понимании термин «стоимость жизни» используется для обозначения стоимости совокупности предметов потребления, соответствующей определенному уровню удовлетворения потребностей. Согласно такой трактовке изменение стоимости жизни связано не только с динамикой потребительских цен, но и со структурными изменениями в потреблении людей в результате возвышения их потребностей, с состоянием рыночной конъюнктуры (имеются в виду предлагаемый ассортимент товаров и услуг, их доступность потребителю, состояние сбалансированности спроса и предложения) и с другими факторами. При таком понимании термин «стоимость жизни» в наибольшей степени соответствует содержанию понятий уровня жизни или благосостояния населения, уровень и структура которых максимально возможным образом учитывают наряду с непосредственным изменением цен совокупное влияние целого ряда существенных факторов: динамику различных видов доходов, сбережений, улучшение системы бесплатного обслуживания, изменение налогообложения личных доходов, прогресс в структуре потребления населения и т.д.

Такое развернутое толкование термина «стоимость жизни» безусловно полезно, однако при рассмотрении его вне контекста цитируемой книги, оно, на наш взгляд, не способствует четкому разграничению понятий, входящих в семейство терминов уровня жизни.

Наряду с учетом свободных рыночных механизмов спроса и предложения, во многом определяющих уровень жизни населения, необходимо принимать во внимание также и *нормативно-распределительный принцип*, использование которого в качестве регулирующей функции государства может оказывать упорядочивающее и выравнивающее влияние на материальное положение отдельных групп населения, что и используется в планировании и прогнозных расчетах уровня жизни. Этот принцип широко применялся в условиях централизованной плановой экономики, но и сейчас он, хотя и более ограниченно, используется при установлении, например, некоторых государственных социальных гарантий, таких, как минимальная заработная плата, минимальная пенсия, прожиточный минимум. При использовании этого принципа учитывается, что нормативы и стандарты потребления варьируют в зависимости от социально-экономического состояния общества, а при региональном рассмотрении — от социокультурных и этнических особенностей населения, а также от природных и экологических факторов.

5. Приведенные выше определения уровня жизни или их фрагменты акцентируют отдельные весьма важные составляющие и исходные моменты формирования понятия уровня жизни. Однако наибольший интерес представляют определения, имеющие *комплексный интегрирующий характер*. В качестве примера такого комплексного определения приведем формулировку, данную в книге В. И. Гурьева «Основы социальной статистики [9, с.67], где он пишет:

> Уровень жизни — это сложная комплексная социально-экономическая категория, выражающая степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Он складывается из многих компонентов. Это и размер реальных доходов трудящихся, и уровень потребления населением материальных благ и услуг, и обеспеченность населения благоустроенным жильем, и, наконец, рост образованности, степень развития медицинского и культурно-бытового обслуживания граждан, состояние природной среды.

В работе [4, с.5], где говорится о народном благосостоянии, дается также и расширенное представление об уровне жизни:

> если раньше, определяя прогнозы уровня жизни населения, — пишут авторы, — ограничивались лишь строгими рамками доходов и потребления, то теперь, имея в виду народное благосостояние, мы включаем в него наряду с доходами и потреблением, представленными в «расширенном» виде, условия труда и быта,

объем и структуру свободного времени, и не только характеристики культурного и образовательного уровня людей, но и индикаторы здоровья и показатели экологической ситуации.

Хотя это определение несколько выходит за рамки понятия уровня жизни, и отчасти пересекается с качеством жизни, оно, тем не менее, дает и достаточно четкое представление о первом.

Интересное и достаточно полное определение, связывающее интересы и характеристики личности и общества в целом, дается М.А. Можиной в [12, с.22]:

> Уровень жизни отражает важнейший из выделяемых в социологии аспектов положения человека в обществе. Выражая степень реализованности жизненных интересов и предпочтений, которые являются движущей силой хозяйственной деятельности, уровень жизни тем самым выступает важнейшей интегральной характеристикой социально-экономической системы. Показатели динамики уровня жизни населения дают возможность судить как о характере и направленности перемен в целом, так и об их социальных последствиях для различных групп населения.

Концептуальные и параметрические представления

Рассматривая различные определения понятия уровня жизни, целесообразно выделять среди них две категории: *1)* политэкономические, гуманитарно-концептуальные и *2)* позитивистские, параметрические, или расчетно-статистические определения. Хотя между производством и потреблением существует глубокая диалектическая связь и, в конечном счете, уровень жизни определяется развитием производительных сил общества и объемами производства, конкретно он проявляется в характеристиках потребления населения и косвенно в уровне его доходов. В связи с этим конкретные расчеты осуществляются в терминах показателей доходов, потребления и индексов стоимости жизни. Можно считать, что толкования, исходящие из связи уровня жизни с развитием производительных сил общества, анализом глубинных соотношений между спросом и потреблением в большей степени ориентированы на стратегические по своим масштабам задачи анализа и прогнозирования. В то же время интерпретации уровня жизни, в которых во главу угла ставятся доходы, конечное потребление, индексы стоимости жизни и их сочетания более приложимы к решению текущих расчетных задач анализа и регулирования тактического уровня, поскольку

они позволяют выбирать и использовать количественно оцениваемые показатели. Поэтому естественно, что в реальной статистической работе применяются преимущественно подходы второго типа.

Хотя уровень жизни и определяется развитием производительных сил общества и эффективностью производства, проявляется эта зависимость через характеристики потребления, уровень доходов и стоимость жизни. Поэтому конкретные расчеты осуществляются в терминах доходов, индексов цен, потребительских расходов и конечного потребления населения.

Для того чтобы несколько сблизить и упростить представленные выше два типа определений, предложим следующую формулировку:

> *уровень жизни* следует рассматривать как степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей, достигаемую за счет создаваемых экономических и материальных условий и возможностей, реализуемую через потребление и определяемую прежде всего соотношением уровня доходов и стоимости жизни.

Или более упрощенно:

> *уровень жизни* — это отношение уровня доходов к стоимости жизни вместе с определяемыми этим отношением характеристиками потребления и обеспеченности жизненными благами.

Для практических расчетов достаточным может быть даже такое схематическое определение: *уровень жизни населения — это отношение уровня доходов к стоимости жизни*[1]. Уровень доходов в данном случае наилучшим образом отображается показателем располагаемых ресурсов, поскольку в него кроме текущих доходов включаются и накопленные сбережения. Однако для простоты вычислений может быть использован и более распространенный показатель среднедушевого денежного дохода. Стоимость жизни может огрубленно учитываться с помощью рационального потребительского бюджета, прожиточного минимума или фиксированной потребительской корзины (исчис-

[1] Данное отношение используется также как показатель благосостояния или один из вариантов обозначения покупательной способности доходов населения, однако здесь оно рассматривается, прежде всего, как интегральный расчетный показатель уровня жизни.

ляемых с помощью индексов стоимости жизни). Принимая во внимание, что в настоящее время прожиточный минимум рассчитывается регулярно, причем для различных групп населения и регионов страны, его использование наиболее практично и применимо в реальных расчетах.

Таким образом, наиболее удобным показателем уровня жизни U, отвечающим данному определению, является *отношение среднедушевого денежного дохода* D_{pca} и усредненного прожиточного минимума $\min_a$:

$$U = \frac{D_{pc_a}}{\min_a}.$$

или, учитывая различные категории населения i (например, трудоспособные, пенсионеры, дети), — отношение суммарного значения доходов и прожиточных минимумов по различным категориям населения:

$$U = \frac{\sum Dpc_a}{\sum \min_a}.$$

Конечно, выше представлена лишь базисная, ядерная конструкция, к которой необходимо добавить характеристики условий жизни и социальной обеспеченности населения, включая жилищные условия, развитие элементов социальной сферы и социальной инфраструктуры и некоторые другие, выходящие за рамки круга основных показателей уровня жизни и пересекающиеся с показателями качества жизни.

Кроме того, важно еще раз подчеркнуть, что речь здесь идет об уровне жизни только как об экономической и расчетно-статистической категории. Более широкое понимание уровня жизни предполагает его рассмотрение в связи с качеством и образом жизни населения, характером имущественной обеспеченности, стилем социального поведения, политико-идеологической ориентацией и предпочтениями.

Уровень жизни населения определяется не только трудовыми усилиями и экономической активностью отдельных индивидуумов, семей, трудовых коллективов, но и эффективностью экономики и уровнем национального богатства в целом (в прежнее время такое замечание показалось бы излишним, так как считалось, что уровень жизни населения почти полностью определяется уровнем общественного производства), способами распределения общественного продукта, социально-демографической структурой населения.

Естественно, что страны с эффективной экономикой и значительным общественным богатством способны обеспечить своим гражданам более высокие жизненные стандарты и социальные гарантии, чем экономически отсталые страны. То же самое можно сказать и о странах с преобладающим трудоспособным населением и высоким уровнем занятости.

Говоря о способах распределения общественного дохода нельзя не упомянуть не только о соотношении ушедшего в прошлое «сугубо распределительного принципа», с одной стороны, и рыночного принципа, с другой, но также и о таком важном институте, как общественные фонды потребления, получившие, как известно, значительное развитие в советское время.

1.2. Показатели и системы показателей уровня жизни

В Методологических положениях по статистике [13, с.74] говорится:

> Социально-экономические индикаторы являются неотъемлемыми компонентами социальных программ и используются в качестве инструмента измерения результатов влияния экономических реформ на уровень жизни населения. Социально-экономические индикаторы уровня жизни населения формируются на основе статистических данных, характеризующих объем, состав, основные направления использования и распределения между отдельными группами денежных доходов населения, а также с привлечением других данных, отражающих конечный результат экономической и социальной политики в областях, затрагивающих различные аспекты благосостояния населения.

Уровень жизни может отображаться с помощью:

- одиночных однокомпонентных показателей, таких, например, как валовой внутренний продукт на душу населения, душевое потребление продуктов питания;
- двухкомпонентных относительных показателей — соотношение доходов и расходов, доходов и прожиточного минимума; интегральных показателей, в частности индексных показателей;

- целых наборов показателей — отдельных фрагментов или всей системы показателей уровня жизни в целом.

Если говорить об *одиночных показателях*, то в наибольшей степени требованиям представительности, интегрированности и универсальности отвечают показатели, выражающие соотношение уровня доходов и стоимости жизни.

В 1987 г. В. Я. Райцин впервые предложил и обосновал важность использования *единого интегрального показателя уровня жизни* в связи с необходимостью проведения перспективных расчетов. В качестве такового он предлагал использовать *соотношение душевого потребительского дохода и рационального потребительского бюджета*. Этот показатель рассматривался им в качестве «важного дополнения к существующей системе показателей народного благосостояния, позволяющего оценить степень удовлетворения потребностей» [14, с.38—42]. С нашей точки зрения, подобный показатель, является не только «важным дополнением» к системе, но и важнейшим самостоятельным показателем, интегрально характеризующим изменения в уровне жизни во временном аспекте и не только в перспективе, но и в ретроспективе.

Обладающие большой информативностью *двухкомпонентные показатели*, выражающие соотношение категорий дохода и стоимости жизни, могут иметь различные конкретные формы выражения. В частности, это используемые в последние годы показатели соотношения доходов и расходов населения, включая расходы на покупку товаров и услуг и обязательные платежи и взносы. Этот показатель может быть представлен также в форме превышения доходов населения над расходами. Первый из приведенных показателей обладает определенными сопоставительными возможностями, однако следует подчеркнуть, что показатели, демонстрирующие превышение доходов над расходами как и долевые значения в денежном доходе населения расходов на покупку товаров, услуг и обязательных платежей и взносов, несмотря на общесмысловую близость к показателю «доход — прожиточный минимум» менее пригодны для проведения такого рода сопоставлений. Дело в том, что второй компонент этого показателя «расходы на покупку товаров и услуг» отражает не столько стоимость жизни, сколько характеристику реального потребительского поведения населения, зависящую от

конкретных, в том числе и внеэкономических обстоятельств, таких, например, как инфляционные ожидания, неуверенность в завтрашнем дне и т.п. Кроме того, расчет этого показателя требует скрупулезного соблюдения единства и дисциплины в методологии расчета и сведения данных по регионам, что в сегодняшних условиях представляется достаточно сложной задачей.

Второй и наиболее важный в ряду двухкомпонентных показателей — «отношение среднедушевого дохода к прожиточному минимуму».

Однако наибольшей информативностью и представительными возможностями, с нашей точки зрения, обладает предлагаемый ниже показатель, определяемый как *величина условно-свободной части душевого располагаемого дохода*.

> *Условно-свободной частью дохода* мы называем часть реально располагаемого дохода, остающуюся после вычета из него обязательных платежей и малоэластичных статей расходов, которые могут быть представлены величиной прожиточного минимума.

Условно-свободная часть располагаемого дохода может быть рассчитана эмпирически посредством прямого наблюдения за доходами и ценами или на основе анализа статистических данных и определения *соотношения среднедушевого располагаемого дохода и прожиточного минимума*. Для проведения расчетов такого показателя в несколько упрощенном виде достаточно использование вместо реально располагаемого дохода среднедушевого денежного дохода.

Именно условно-свободная часть дохода определяет степень свободы маневрирования имеющимися финансовыми ресурсами, в конечном счете, уровень и качество жизни семьи или индивидуума. При вычислении этого показателя могут быть использованы эмпирический и статистический подходы.

Эмпирический подход. Как известно, при анализе соотношений основных статей расходов в потребительском бюджете населения особенно важно учитывать изменение удельного веса или доли затрат на питание. Однако не менее важен и анализ более общего соотношения: между наиболее жесткой частью потребительского бюджета — обязательными (малоэластичными) расходами и платежами, с одной стороны, и остальной частью располагаемого дохода, с другой. В малоэластичную группу расходов

работника мы включаем обязательные регулярные расходы: плату за квартиру и коммунальные услуги, затраты на городской транспорт (проезд к месту работы), а также стоимость минимальной месячной потребительской корзины. Предполагается, что остальные виды расходов носят менее регулярный характер и ими можно в известной степени маневрировать в зависимости от обстоятельств (т.е. увеличивать одни статьи расходов за счет других). Понятие жесткой части потребительского бюджета приближается к понятию прожиточного минимума, и, поэтому может быть для упрощения представлена им.

Метод расчета, исходящий из принятого значения прожиточного минимума, обладает определенными достоинствами, так как прожиточный минимум представляет собой официально принятую в том или ином периоде времени и на той или иной территории величину, что позволяет избежать субъективных толкований.

Так, сравнение показателей условно-свободной части доходов домохозяйств, полученных по результатам обследований в г. Таганроге, показало, что в среднем у домохозяйств в 1988 г. почти 3/4 (72,5%) доходов оставались условно-свободными, у домохозяйств низкого достатка — почти половина (49,3%). Однако в 1993—1994 гг., т.е. уже через несколько лет проведения реформ, доля условно-свободной части сократилась до одной четвертой (24,7%), а в 1997—1998 гг. в том же Таганроге она составила в среднем лишь 13,0% месячного дохода домохозяйства (см. рис. 1.1)[1].

Статистический подход. Необходимость использования укрупненных интегральных показателей уровня жизни, в частности для проведения сопоставлений во времени, межрегиональных сопоставлений и сопоставлений между различными группами и слоями населения, привела в начале 90-х годов к применению для агрегирования показателей уровня жизни известного в статистике *индексного метода.* Впервые этот метод был использован для проведения межстрановых сопоставлений в работе

[1] Обследование проводилось сотрудниками ИСЭПН РАН при участии авторов в 1988, 1993—1994 и 1997—1998 гг. Приведенные значения изменений уровня жизни по показателю условно-свободная часть дохода отражают данные конкретных частных обследований домашних хозяйств и могут не совпадать с общероссийскими данными.

[15], в дальнейшем он стал регулярно использоваться в работе международных организаций.

Характерен в этом отношении *индекс человеческого развития,* разработанный в системе ООН и описанный в работах [16,17]. В этом показателе используется средняя арифметическая величина, состоящая из пяти основных исходных показателей: ожидаемой продолжительности жизни при рождении, уровня образования, бедности, безработицы населения и подушевого значения ВВП. Таким образом индекс человеческого развития определяется по формуле:

$$I_{чр} = 1 / 5(\sum I_{xi}),$$

где $I_{чр}$ — индекс человеческого развития;
I_{x1} — индекс ожидаемой продолжительности жизни при рождении;
I_{x2} — индекс уровня образования населения;
I_{x3} — индекс уровня бедности;
I_{x4} — индекс уровня общей безработицы населения;
I_{x5} — индекс реального ВВП на душу населения.

При расчете составляющих сводного индекса используются фиксированные стандарты минимального и максимального значений, с которыми сравниваются фактические показатели по стране.

Индекс человеческого развития — чрезвычайно важный и интересный индикатор, однако он не охватывал до последнего времени показателей доходно-потребительской группы, в силу чего, по нашему мнению, не мог считаться базовым с точки зрения проведения расчетов по оценкам уровня жизни. Последние версии этого индикатора уже содержат показатели доходности.

В дореформенный (советский) период существовала возможность сопоставлять перечни показателей, используемых в планировании со списками, применяемыми в официальной статистике. В настоящее время мы практически имеем дело только со статистическими показателями. Применявшиеся или предлагавшиеся ранее в отечественной статистике списки показателей уровня жизни, их классификаторы и рубрикаторы, естественно, несут на себе отпечатки политэкономических и социально-экономических представлений различных периодов времени, а также возможностей сбора и обработки информации по ним. Примером не нашедшего применения, но достаточно удачного

для своего времени набора показателей может служить перечень, предложенный в 1982 г. и представленный в [18, с.32]:

1. Социально-демографические характеристики, классовый и социально-экономический состав населения; 2. Развитие отношений собственности; 3. Характер, содержание и условия труда в общественном производстве; 4. Ресурсное обеспечение программ социального развития и повышения уровня жизни народа; 5. Доходы населения; 6. Потребление населением материальных благ и услуг; 7. Социально-бытовая инфраструктура; 7.1 Образование; 7.2. Культура и искусство;7.3. Медицинское обслуживание; 7.4. Отдых; 7.5. Физкультура и спорт; 7.6. Жилище; 7. 7. Коммунальное обслуживание; 7.8. Бытовое обслуживание; 7.9. Транспортное обслуживание и связь; 7.10. Торговля и общественное питание. 8. Бюджет времени; 9. Охрана окружающей среды.

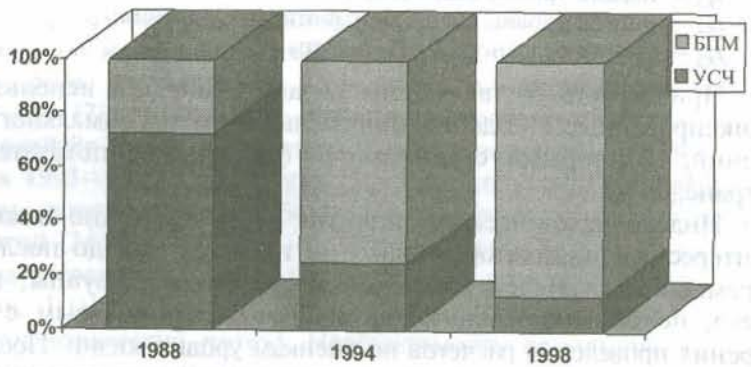

Рис.1.1. Изменение условно-свободной части (УСЧ) среднемесячного денежного дохода члена домохозяйства г. Таганрога в период 1988—1998 гг. БПМ — бюджет прожиточного минимума

Как можно заметить, уже по первым рубрикам, приведенный перечень, с одной стороны, носит ярко выраженную идеологическую окраску, но, с другой, уже содержит в себе элементы, расширяющие понимание уровня жизни и граничащие с описанием качества жизни (пункты 8 и 9).

В работах, связанных с моделированием, прогнозными расчетами и оценками уровня жизни используется более детализированный набор переменных. Так, в книге «Семья, труд, доходы, потребление» [1, с.29] предлагается:

«Количественную оценку уровня жизни населения целесообразно базировать на следующей системе индикаторов.

А. Группа детерминант: 1. Детерминанты, характеризующие потребителя: а) численность и половозрастной состав населения; б) численность семей и посемейная структура населения (распределение семей по величине, по основным социальным и демографическим типам); в) структура населения по уровню образования; г) структура занятости; д) социально-профессиональная принадлежность в укрупненной группировке; 2. Детерминанты, характеризующие внешние условия потребления: а) тип поселения (столица, город, село и т.д.); б) жилище (тип, вид, принадлежность, обеспеченность, комфортность жилья); в) имущество населения (структура наличного имущества и уровень обеспеченности основными видами мебели и предметов культурно-бытового назначения); г) доходы (уровень и структура по форме и источникам поступления); д) сфера услуг по видам обслуживания (обеспеченность услугами).

Б. Группа показателей, характеризующих поведение потребителей: 1. Потребление: а) уровень; б) структура по видам потребностей, форме организации потребления (коллективное, индивидуальное), источникам покрытия (за счет семейного бюджета, из общественных фондов); 2. Показатели времяпрепровождения: а) величина внерабочего и свободного времени; б) структура использования внерабочего и свободного времени.

В. Группа показателей обратной связи: 1. Показатели здоровья и демографические характеристики (уровень смертности, рождаемости, брачности, разводимости, число дней временной нетрудоспособности работающих); 2. Показатели влияния образа жизни и быта на индивидуальную производительность труда (% выполнения норм выработки); 3. Показатели социальной мобильности (уровень квалификации и скорость ее роста); 4. Мнение населения относительно своего благосостояния (общая оценка, предпочтения относительно путей улучшения жизненного уровня).

Укрупненные рубрикаторы и перечни показателей. Существенный интерес представляют также предлагавшиеся ранее укрупненные классификаторы и группировки показателей.

Так, в книге Н.И. Бузлякова [6, с.13—22] выделены три группы показателей: *1)* синтетические, к которым относятся национальный доход, фонд потребления национального дохода, общий фонд потребления населением материальных благ и услуг, реальные доходы населения и ряд других; *2)* показатели по-

требления населением конкретных видов материальных благ и услуг, а также опосредствующие это потребление стоимостные показатели, являющиеся основными элементами реальных доходов населения; *3)* показатели обеспеченности населения детскими учреждениями, телевизионным вещанием, услугами здравоохранения, коммунального хозяйства и др.

В. Ф. Майер, предлагая подразделять показатели на категории, пишет:

> ...необходимо четко различать показатели, характеризующие уровень жизни, как таковой, определяющие его высоту и качественное содержание, от факторов, его обусловливающих. К первым относятся все показатели, отражающие прямо или косвенно процесс личного потребления материальных и духовных благ, ко вторым — уровень развития производительных сил, характер развития производственных отношений, условия труда, природно-климатические условия и т.п.[8, с.6]

И. И. Дмитричев в работе «Статистика уровня жизни населения» [18] предлагает разделить все основные показатели, характеризующие уровень жизни населения, на следующие группы: 1) Обобщающие показатели; 2) Доходы населения; 3) Расходы и потребление; 4) Имущество и жилище; 5) Условия жизнедеятельности населения. Причем обобщающие показатели включают: ВВП, индекс денежных доходов населения, индекс потребительских цен, соотношение индекса денежных доходов и потребительских цен, уровень бедности — численность и доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума, уровень безработицы, ожидаемая продолжительность жизни, младенческая смертность, уровень образования.

Список показателей уровня жизни населения, используемый в *официальных статистических изданиях* в настоящее время, составлен и структурирован с учетом требований согласованности и входимости в общую систему социально-экономических показателей и общие процедуры их расчета. Поэтому перечень, предлагаемый ниже и представляемый отдельно, будет несколько отличаться от этого исходного списка, будучи к тому же видоизменен в соответствии с логикой приведенных выше рассуждений.

В этой рубрикационной схеме выделены следующие пять основных разделов:

I. Базисные показатели уровня жизни с подразделами: доходов, стоимости жизни и потребления населения, соотношения доходов и стоимости жизни, уровня бедности.

II. Показатели условий жизни населения (характеристики обеспеченности населения объектами инфраструктуры, персоналом и техническими средствами отраслей социальной сферы).

III. Характеристики состояния и эффективности деятельности отраслей социальной сферы.

IV. Демографические параметры.

V. Природно-климатические условия.

ВАРИАНТ РУБРИКАТОРА СИСТЕМЫ ОСНОВНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

I. БАЗИСНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ

I.1. ДОХОДЫ НАСЕЛЕНИЯ

Размеры, состав и структура доходов, включая:
Значение части ВВП на душу населения, идущей на конечное потребление населения
Среднедушевой денежный доход
Доходы от трудовой и экономической деятельности домашних хозяйств
Собственность и имущество, в том числе:
Недвижимость:
Земля в личном пользовании
Наличие легковых автомобилей (на 100 семей)
Располагаемые ресурсы домашних хозяйств
Элементы социальной защиты и социальных гарантий:
Минимальный размер оплаты труда
Тарифная ставка 1 разряда ЕТС
Минимальный размер пенсии по старости
Минимальный потребительский бюджет.
Финансовые возможности внебюджетных фондов
Показатели дифференциации доходов
Децильные коэффициенты дифференциации
Коэффициент фондов
Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини)
Соотношение долей питания в расходах различных квантильных групп населения

I.2. СТОИМОСТЬ ЖИЗНИ

Индексы цен на потребительские товары, инфляция
Стоимость всех видов услуг, включая:
бытовые, жилищно-коммунальные услуги

и услуги различных отраслей социальной сферы
Прожиточный минимум

I.3. ПОТРЕБЛЕНИЕ НАСЕЛЕНИЯ
Расходы и сбережения
Натуральное потребление, включая питание
(Фактическое конечное потребление домашних хозяйств)[1]

I.4. ОСНОВНЫЕ НЕПОСРЕДСТВЕННЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ УРОВНЯ ЖИЗНИ
(интегральные показатели соотношения уровня доходов и стоимости жизни)
Соотношение доходов и расходов
Соотношение среднедушевого дохода и прожиточного минимума
Величина условно-свободной части располагаемого дохода
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств

I.5. УРОВЕНЬ БЕДНОСТИ
Черта бедности
Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума
Дефицит дохода

II. ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ И ОХВАТ НАСЕЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ, ОБЪЕКТАМИ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТЕХНИЧЕСКИМИ СРЕДСТВАМИ ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Жилищные условия:
обеспеченность бытовыми и коммунальными услугами
Численность на определенное число жителей:
пунктов бытовых услуг, предприятий и средств связи
маршрутов и единиц общественного транспорта
предприятий торговли и общественного питания
учебных заведений и учащихся
медицинского персонала, медицинских учреждений, больничных коек, пациентов
учреждений культуры и организации отдыха, их посещаемость и охват населения

[1] Показатель фактического конечного потребления домашних хозяйств целесообразно использовать в двух качествах: как одну из составляющих расчетов характеристик доходов и потребления и как важный результирующий показатель уровня жизни населения.

III. ХАРАКТЕРИСТИКИ СОСТОЯНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТРАСЛЕЙ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Сфера бытовых и коммунальных услуг
Жилищно-строительный комплекс
Здравоохранение
Образование
Розничная торговля
Транспорт
Связь
Учреждения культуры и отдыха

IV. ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПАРАМЕТРЫ

Численность постоянного населения
Поло-возрастной состав населения
Общий коэффициент рождаемости
Ожидаемая продолжительность жизни при рождении
Общий коэффициент смертности
Коэффициент семейности
Число домашних хозяйств

V. ПРИРОДНО-КЛИМАТИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ЖИЗНИ

Характеристики и индексы природно-климатических условий
Экологические характеристики
Природоохранные мероприятия

Как можно видеть из приведенного рубрикатора, в начале его представлены доходы, стоимость жизни и потребление населения как компоненты, представляющие базисную конструкцию расчета и оценки уровня жизни (как определяющие соотношение уровня доходов и стоимости жизни).

В используемом сейчас перечне индикаторов уровня жизни фактическое конечное потребление домашних хозяйств открывает первый из разделов «Доходы населения». Это вполне справедливо в том отношении, что показатели потребления наиболее важны в характеристике уровня жизни. Однако именно в силу своей значимости показатели потребления, по нашему мнению, заслуживают выделения в отдельный раздел. В этом случае ста-

новится более понятным, что потребление характеризует не доходы населения, а уровень жизни в целом и по своим характеристикам определяется соотношением уровня доходов и стоимости жизни.

В доходные функции домашних хозяйств в подразделе доходов населения (в качестве расшифровки используемого сейчас показателя «доходы от собственности, предпринимательской деятельности и др.») включаются трудовые производственные и экономические непроизводственные функции. В числе первых: ведение личных подсобных хозяйств (ЛПХ), т.е. использование всех видов земельных наделов и участков (приусадебных, садовых, дачных, огородных, дворовых) для производства сельскохозяйственной продукции, включая продукты растениеводства и животноводства; индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность (ИТД), т.е. производство в домашних условиях одежды, обуви, мебели, инструментов, предметов народного промысла и т.д. с их последующей реализацией; ремонт бытовой техники, мебели, оказание различных бытовых услуг и т.п.; индивидуально-семейная торговля, или осуществление различных видов торговли, начиная от распродажи ранее накопленного имущества, товаров, «позаимствованных» ранее на производстве, и кончая перепродажей товаров, торговлей импортом полученным в результате «челночных» операций.

Экономические непроизводственные функции: семейный лизинг, т.е. сдача в аренду, в наем жилплощади, дач, земли, рабочего скота, предметов длительного пользования, инструментов, автомобилей, лодок и т.д. (особенно широкое распространение эта функция получила в связи с развитием мелкого и среднего бизнеса); использование вкладов в банках под проценты, приобретение на свободные деньги и использование валюты и ценных бумаг, таких, как облигации, акции, векселя, сертификаты различных банков, фирм, акционерных обществ [3].

Важно подчеркнуть, что отрасли социальной сферы присутствуют в рубрикаторе в трех формах: 1) в форме стоимости предоставляемых населению услуг (подраздел раздела «Стоимость жизни»); 2) в виде показателей обеспеченности населения отраслями социальной сферы (раздел так и назван); 3) в форме характеристик отраслей как экономических объектов (также соответствует названию раздела), т.е. в первую очередь, их состояния и эффективности деятельности. Раздел «Демографические параметры» рассматривается одновременно и как перечень показателей, характеризующих уровень и качество жизни и как набор исходных показателей для получения производных: душевых и усредненных и других значений. Показатели раздела «Природно-климатические условия жизни» могут быть представлены в сопоставительных расчетах в виде соответствующих индексов.

В отдельный раздел выделены наиболее важные двухкомпонентные относительные интегральные показатели, представляющие уровень жизни. Среди них наиболее важные: соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума и его вариант — величина условно-свободной части располагаемого среднедушевого дохода. Соотношение же доходов и расходов, а также результирующий показатель фактического конечного потребления домашних хозяйств используются как уточняющие и корректирующие показатели. Динамика основных единичных интегральных показателей уровня жизни представлена в табл. 1.1 и рис. 1.2.

Таблица 1.1. Динамика основных интегральных показателей уровня жизни в период 1992—1999 гг.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Превышение доходов населения над расходами, %	13,6	9,2	4,5	3,63	1,4	1,7	1,72	1,75
Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума, %	210	219	238	195	206	224	179	170
Условно-свободная часть душевого денежного дохода	52,5	54,4	58	48,8	51,5	55,4	44,2	41,2
Фактическое конечное потребление домашних хозяйств по отношению к 1992 г., %	100	99,6	96,9	94,3	92,0	93,7	92,6	85,0

Рассчитано по данным: *Россия* в цифрах. 1998. — М., Госкомстат РФ, 1999; *Социально*-экономическое положение России. Январь — август 1999 г. — М.: РСА, 1999.

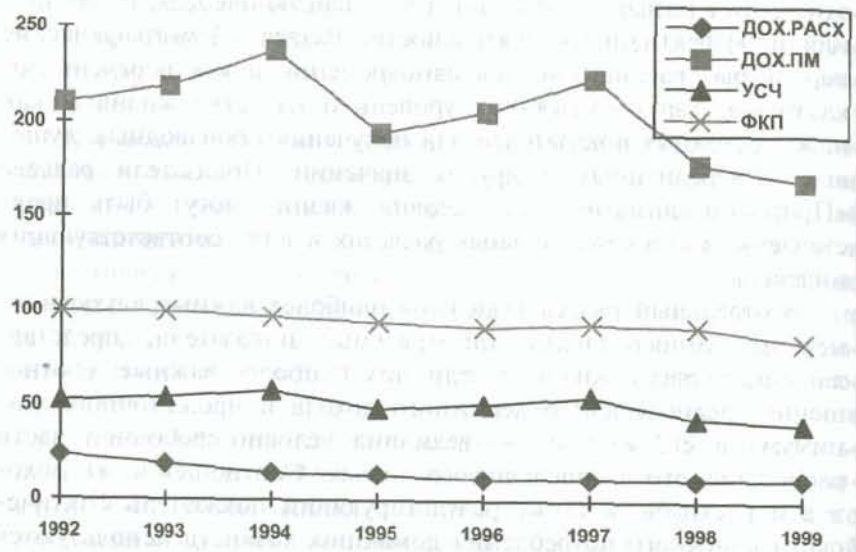

Рис 1.2. Динамика основных интегральных показателей уровня жизни в период 1992—1999 гг. ДОХ. РАСХ. — превышение доходов над расходами, ДОХ. ПМ — соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума, УСЧ — условно-свободная часть среднедушевого денежного дохода, ФКП — фактическое конечное потребление домашних хозяйств.

Как можно видеть из таблицы и графика, согласно официальным данным, значение соотношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума в течение с 1992 по 1999 гг., также, ... как и значения других интегральных показателей уровня жизни, постепенно снижались. Причем соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума ухудшилось на19%, условно-свободная часть среднедушевого денежного дохода — на 11,3%, соотношение доходов и расходов населения ухудшилось приблизительно в восемь раз, фактическое конечное потребление домашних хозяйств сократилось на 15%. Относительно малое по сравнению с реально ощущаемым показанное снижение уровня жизни свидетельствует, на наш взгляд, прежде всего о том, что домашние хозяйства населения, адаптируясь к трудным условиям экономики выживания, сумели

найти дополнительные трудовые и хозяйственные ресурсы для поддержания падающего уровня потребления. Правда, официальные данные не всегда согласуются с данными отдельных конкретных выборочных обследований (см. рис.1.1).

Такова общая схема характеристики уровня жизни населения, представляемая в виде интегрированных и усредненных показателей. Однако, и это необходимо еще раз подчеркнуть, получение более полной и достоверной картины уровня жизни в обществе возможно только при проведении более детальных исследований жизненных условий, в которых находятся отдельные доходно-имущественные и социально-демографические группы семей и домашних хозяйств, оценки их количественного состава и уровня жизни каждой из них, установления количественных и качественных соотношений между ними. Иными словами, требуется определить, для каких групп домохозяйств характерен тот или иной уровень жизни и сколько домохозяйств находится на высоком жизненном уровне, сколько — на более низком, и так далее.

Доходы населения 2

2.1. Состав и структура доходов

Под *доходом* понимается сумма всех видов поступлений в денежной форме или виде материальных благ или услуг, получаемых в качестве оплаты за труд, в результате различных видов экономической деятельности или использования собственности, а также безвозмездно в форме социальной помощи, пособий, дотаций и льгот[1].

Размеры и состав доходов — одна из важнейших, хотя и неполных, характеристик уровня жизни населения. Доходы населения не только определяют его материальное положение, но и в значительной мере отображают состояние и эффективность экономики и экономических отношений в обществе. Доходы характеризуются уровнем, составом и структурой, динамикой, соотношением с расходами, дифференциацией по различным слоям и группам населения.

В соответствии с современными представлениями уровень жизни населения и его доходы определяются не только и не столько для всего общества или «среднестатистического гражданина», сколько для домашних хозяйств, представляющих все население. Действительно, только на уровне домашнего хозяйства, относящегося к тому или иному социально-демографическому типу, имеющему тот или иной половозрастной состав членов и соотношение работающих и иждивенцев, по его среднедушевому доходу можно обоснованно и корректно судить об уровне жизни населения, естественно обобщив данные об отдельных домохозяйствах.

Если говорить об обществе в целом, то, как считает А.Е. Суринов, его доход следует рассматривать как валовой внутренний продукт или сумму доходов всех экономических субъектов, который также представляет собой стоимость и измеряемую ею часть продукта, произведенного за определенный период времени. Доход индивидуума, домашнего хозяйства, социальной группы — это часть и соответствующая ей стоимость произведенного продукта, которая получается в результате их экономической деятельности. Распределению потребительских благ и предметов потребления, как правило, предшествует распределение доходов. Таким образом, свою долю валового продукта, идущую на удовлетворение личных потребностей, население получает первоначально в виде доходов. Полученные доходы используются далее для приобретения необходимых товаров и услуг.

[1] В данной главе используется ряд положений и определений основных понятий, предложенных в работах: *Методологические* положения по статистике. — М.: Госкомстат России, 1996 [13] и *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000 [19].

При исследовании доходов целесообразно выделять отдельные стадии процесса воспроизводства, такие, как образование, первичное распределение, перераспределение, формирование конечных (располагаемых) доходов, использование располагаемых доходов для конечного потребления и сбережений. «Эти стадии могут быть исследованы и на уровне домохозяйства, а характеристики объемов и структуры доходов на каждой стадии будут характеризовать различные стороны экономического поведения домохозяйств: образование доходов (поступление всех ресурсов в домохозяйство), формирование конечных доходов (налоговые и иные платежи), использование конечных доходов на потребление и накопление» [19, с.10,11].

На стадии *образования и распределения первичных доходов* — доходы домашних хозяйств — это прежде всего оплата труда наемных работников, смешанный доход домашних хозяйств от собственной производственной деятельности и доходы от собственности. Все эти доходы выплачиваются домашним хозяйствам из добавленной стоимости, созданной в процессе производства. На этапе *вторичного распределения доходов* первичные доходы домохозяйств преобразуются в располагаемый доход за счет получения трансфертов и выплаты налогов.

Стадия *перераспределения доходов в натуре и использования скорректированного располагаемого дохода в натуре* предполагает взаимодействие домашних хозяйств, государственных учреждений и некоммерческих организаций, обслуживающих население. На этой стадии доходы перераспределяются в пользу домашних хозяйств посредством передачи им социальных трансфертов в натуре от государственных учреждений и некоммерческих орга-

низаций. Окончательной характеристикой использования полученного и скорректированного таким образом располагаемого дохода служит фактическое потребление домашних хозяйств, исчисляемое как сумма их расходов на конечное потребление и социальных трансфертов в натуре. Располагаемый скорректированный доход распределяется также на конечное потребление и сбережения [19].

Корректное исчисление доходов как на микро-, так и на макроуровне сопряжено с большими трудностями, поэтому существуют различные относительно простые и более сложные варианты определения доходов. Так, на практике при определении доходов домашних хозяйств часто приходится идти «от обратного», т.е. исходить из их расходов и потребления. В системах национальных счетов соответственно используется толкование категория дохода, предложенное английским экономистом Дж. Хиксом, в соответствии с которым доход рассматривается как максимальная сумма денег, которую можно израсходовать на покупку потребительских товаров и услуг, не становясь при этом беднее, т.е. не уменьшая своего накопленного богатства и не принимая на себя никаких финансовых обязательств [20, с.291].

Известный специалист по доходам населения П.П. Маслов также считал, что уровень жизни населения можно оценивать по совокупности текущих расходов и сбережений [21, с.43].

Соотносимость категорий дохода и потребления видна из некоторых интерпретаций понятий располагаемых ресурсов (см. ниже) и конечного потребления домашних хозяйств: располагаемые ресурсы рассчитываются исходя из элементов, соответствующих стадии использования доходов и наряду с денежными расходами домохозяйства включают стоимость продукции, произведенной собственными силами, и получаемых натуральных трансфертов.

В советский период доходы населения полностью определялись заработной платой, пенсиями и пособиями, выплачиваемыми государственными организациями и ведомствами. С переходом к рынку число различных видов доходов населения значительно увеличилось, а их размеры доходов в большей степени стали определяться трудовой и экономической активностью, инициативой людей, т.е. в конечном счете их адаптацией к новым экономическим условиям (табл. 2.1).

Таблица 2. 1. Состав денежных доходов населения с 1992 по 1998 гг. (млрд руб.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Денежные доходы Всего	7100	79949	36434	910748	1339514	1618001
в том числе: Оплата труда	4961	46373	169153	344202	545448	649900
Социальные трансферты	1014	12016	49402	119494	189616	239464
Доходы от собственности	712	2368	16341	58987	72256	100316
Доходы от предпринимательской деятельности и др.	1054	19152	129938	388065	532194	628321

Составлено по: *Россия* в цифрах 1998 г. — М.: Госкомстат России, 1998.

Изменения в структуре денежных доходов с 1992 по 1998 гг. представлены в табл. 2.2.

Таблица 2.2. Динамика структуры денежных доходов населения РФ, %

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Оплата труда	74,1	69,7	69,9	58,0	46,4	37,8	40,7	38,6	40,5
Социальные трансферты	14,7	16,3	14,3	15,0	13,5	13,1	14,2	15,1	13,3
Доходы от собственности	2,5	2,8	1,0	3,0	4,5	6,5	5,4	6,2	5,6
Доходы от предпринимательской деятельности	3,7	4,1	8,5	18,6	16,0	16,3	13,7	13,1	16,5
Другие доходы	5,0	7,1	6,3	5,4	19,6	26,3	26,0	27,0	24,1

Источник: *Социальное* положение и уровень жизни населения России. — М.: Госкомстат, 1998. — С. 96.

Как можно видеть из таблицы, доля оплаты труда в общем денежном доходе населения в период реформ падала довольно резко: с 74% в 1992 г. до 40,5% в 1998 г. Это объяснялось по меньшей мере двумя обстоятельствами: снижением занятости в общественном производстве и, как уже отмечалось, постепенной адаптацией населения к новым экономическим отношениям и освоением новых видов трудовой и экономической деятельности.

По основным видам занятости трудовые доходы населения могут быть классифицированы следующим образом:

1) доходы от занятости по месту основной работы;
2) доходы от вторичной занятости;
3) доходы от самозанятости.

Эти виды доходов могут получаться отдельно или в любых комбинациях.

Денежные доходы населения включают оплату по труду всех категорий населения, пенсии, пособия, стипендии и другие социальные трансферты, доходы от собственности в виде процентов по вкладам, ценным бумагам, дивидендов, доходы лиц, занятых предпринимательской деятельностью, а также ссуды, доходы от продажи иностранной валюты и другие доходы. Денежные доходы за вычетом налогов, обязательных платежей и взносов представляют собой располагаемые денежные доходы населения [13, с.74, 75].

Доход, учитывающий все виды денежных и натуральных поступлений, называют также совокупным доходом.

Совокупный доход домашних хозяйств создается за счет участия членов домашнего хозяйства в производственной деятельности, включая вторичную занятость, самозанятость (включая индивидуально-трудовую и предпринимательскую деятельность, ведение личного подсобного хозяйства), доходов от собственности, а также текущих трансфертов в денежной и натуральной форме. Доходы от личных подсобных хозяйств также должны учитываться не только по стоимости реализованной продукции, но и продукции в натуральной форме, идущей на личное потребление.

Располагаемый доход домашних хозяйств определяется как доход, полученный домашними хозяйствами от производственной деятельности, от собственности, а также в результате перераспределительных операций: добавлением полученных субсидий на производство и импорт текущих трансфертов (кроме социальных трансфертов в натуре), и вычитанием выплаченных налогов на производство и импорт и текущих трансфертов (включая текущие налоги на доходы и богатство). Располагаемый доход является источником для конечного потребления товаров и услуг и сбережений. *Реально располагаемый доход* — это располагаемый доход, скорректированный в соответствии с уровнем инфляции [22, с.7]. В отдельных случаях выделяют *скорректированный располагаемый доход* как доход, исчисленный после добавления социальных трансфертов в натуре.

В последнее время используется также термин «*располагаемые ресурсы домашнего хозяйства*». Они исчисляются как сумма валовых доходов домашних хозяйств, включающая наряду с денежными средствами условно исчисленную стоимость потребленной продукции собственного производства и натуральных трансфертов, а также привлеченных накопленных ранее средств, сумм и кредитов (в размерах, обеспечивающих расходы домашних хозяйств в течение учетного периода обследования).

В системах национальных счетов используется также подразделение доходов на *факторные* (определяемые факторами производства: доход от затрат труда, от собственности и капитала, от самозанятости с использованием труда и капитала) и *нефакторные* (все прочие виды доходов). В более поздних редакциях СНС эти виды доходов определяются как *первичные* и *текущие* трансферты.

Важную статью доходов населения составляют *трансферты* или денежные выплаты, не связанные с оплатой труда, товаров и услуг. Иначе говоря, трансферты — это операции, при которых товары, услуги или денежные средства предоставляются в одностороннем порядке без получения какого-либо эквивалента взамен. Социальные трансферты в натуре состоят из товаров и нерыночных услуг, предоставляемых конкретным домашним хозяйствам из федерального и местных бюджетов и общественных организаций бесплатно.

Выделяются также: среднемесячная начисленная заработная плата (номинальная) работающих в отраслях экономики, которая определяется делением начисленного фонда заработной платы на среднесписочную численность работников, и реальная

начисленная заработная плата, исчисляемая путем деления номинальной заработной платы текущего периода без учета налогов и других удержаний на индекс потребительских цен.

Покупательная способность денежных доходов населения отражает потенциальные возможности населения по приобретению товаров и услуг и выражается через товарный эквивалент среднедушевых денежных доходов населения или соотношение денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума (о методике расчета покупательной способности доходов см. ниже, см. также главу «Стоимость жизни»).

2.2. Характеристики отдельных видов денежных доходов населения

Оплата труда. Эта статья денежных доходов населения включает начисленные предприятием, учреждением, организацией суммы оплаты труда в денежной и натуральной формах за отработанное и неотработанное время, стимулирующие доплаты и надбавки, компенсационные выплаты, связанные с режимом работы и условиями труда, премии и единовременные поощрительные выплаты, а также выплаты на питание, жилье, топливо, носящие регулярный характер.

Кроме оплаты труда, доходы рабочих и служащих от предприятий и организаций, включают:

1) выплаты социального характера;
2) прочие выплаты, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера.

К *выплатам социального характера* относятся, в частности страховые платежи (взносы), уплачиваемые предприятием по договорам личного, имущественного и иного страхования в пользу своих работников, за счет средств предприятия; выходное пособие при прекращении трудового договора, суммы, выплаченные уволенным работникам на период трудоустройства в связи с ликвидацией предприятия, сокращением численности или штата работников; оплата проезда к месту работы транспортом общего пользования, специальными маршрутами, ведомственным транспортом; материальная помощь, предоставленная отдельным работникам по семейным обстоятельствам, на погребение и т.д. При этом исключаются надбавки к пенсиям работающим на предприятии, выплачиваемые за счет средств предприятия.

Прочие выплаты, не относящиеся к фонду заработной платы и выплатам социального характера, включают в себя командировочные расходы, авторские вознаграждения, надбавки к заработной плате, выплаченные работникам отдельных отраслей экономики в связи с подвижным (разъездным) характером работы, полевое довольствие, стоимость выданных бесплатно форменной одежды, обмундирования, остающихся в личном постоянном пользовании, или сумма льгот в связи с их продажей по пониженным ценам и т.п.

Дивиденды. Эта статья включает в себя доходы по акциям, проценты, выплаты по долевым паям от участия работников в собственности предприятия, учреждения, организации и определяется по данным бухгалтерского баланса предприятия.

Поступления от продажи продуктов сельского хозяйства. В эту статью включается поступление выручки от продажи скота и другой сельскохозяйственной продукции заготовительным организациям, потребительской кооперации, колхозам и государственным хозяйствам, различным организациям на рынках и др.

Пенсии и пособия. Эта статья включает все виды получаемых населением пенсий и пособий из средств федерального и местных бюджетов, бюджета Пенсионного фонда, Фонда социального страхования Российской Федерации, Государственного фонда занятости, Федеральной миграционной службы, профсоюзов, предприятий.

Стипендии. В эту статью включаются все виды стипендий учащимся высших и средних специальных учебных заведений, профессионально-технических школ и училищ, курсов, институтов усовершенствования, аспирантам.

Поступления из финансовой системы. Поступления из финансовой системы включают: а) страховые возмещения; б) ссуды на индивидуальное жилищное строительство и другие цели; в) изменение задолженности по ссудам, выданным на потребительские цели; г) проценты по вкладам; д) выигрыши и погашения по займам; е) выигрыши по лотереям; ж) изменение задолженности населения по покупке товаров в кредит; з) изменение задолженности по ссудам лицам, осуществляющим деятельность

без образования юридического лица; и) возмещение расходов инвалидов на горючее, ремонт автомашин и т.п.; к) возмещение ущерба репрессированным гражданам.

Доходы населения от продажи иностранной валюты.

Прочие поступления. В составе прочих поступлений учитываются: а) выручка населения от продажи вещей через комиссионные магазины и скупочным пунктам; б) выручка от продажи металлолома, утильсырья и кустарно-ремесленных изделий (несельскохозяйственные заготовки); в) другие доходы.

Деньги, полученные по переводам. Получение денег населением по переводам, равно как и отправление денежных переводов, имеет существенное значение для исчисления баланса денежных доходов и расходов населения в территориальном разрезе [13, с.95—99].

Социальные доходы могут реализовываться через потребление бесплатно предоставляемых государством или предприятиями и фирмами услуг (например, медицинских, образовательных, культурных). Ранее большое место принадлежало здесь общественным фондам потребления. В. Н. Рутгайзер предлагал для обобщения представления о доходах и об уровне жизни населения использовать интегральный показатель «общего фонда жизненных средств населения», который включает фонд оплаты по труду и общественные фонды потребления и представляет собой реализацию доходов, предполагающую учет в качестве доходов потребление товаров и услуг, «поступивших в распоряжение домохозяйства, минуя стадию покупки» [23, с.124—126].

Наконец, *неучитываемые доходы,* латентно получаемые в рамках неформальной и теневой экономики. Для оценки размеров таких доходов на макроуровне применяется ряд методов дооценки по косвенным данным.

Баланс денежных доходов и расходов населения

Один из основных источников информации, характеризующих объем и структуру денежных доходов, расходов и сбережений населения, — баланс денежных доходов и расходов населения. Этот баланс представляется в государственной статистике, отчетах финансовых органов и внебюджетных социальных фондов. Баланс отражает ту часть валового национального дохода, которая поступает в распоряжение населения в форме денежных доходов.

Баланс составляется как на федеральном, так и на местном уровнях. На федеральном уровне баланс строится самостоятельно и имеет расхождение с суммой территориальных балансов на величину финансовых потоков между территориями, начисленных, но не полученных средств, и т.п.

Баланс является одним из инструментов социально-экономического анализа, характеризующим уровень жизни населения. С его помощью определяются общий объем и структура денежных доходов и расходов населения, исчисляются реальные и номинальные доходы и покупательная способность населения, а также рассчитывается распределение населения по уровню доходов и доля населения, живущего ниже уровня бедности, осуществляются другие экономические расчеты как на федеральном, так и на региональном уровнях. Баланс дает возможность проанализировать основные показатели доходов и расходов населения в группировке по источникам получения средств и направлениям их расходования. Фактически баланс денежных доходов и расходов населения является промежуточным этапом для построения системы макроэкономических показателей.

Доходная часть баланса состоит из поступлений от различных источников, которые могут быть выявлены при помощи статистической и финансовой отчетности, выборочных обследований и других методов.

Расходная часть баланса включает трансферты, выплаченные населением, расходы на приобретение товаров и услуг и прирост сбережений населения во вкладах и ценных бумагах [13 с. 93].

Баланс доходов и потребления групп домашних хозяйств с различным числом членов приводится в табл. 2.3.

Детальные дифференцированные балансы доходов населения могут использоваться в качестве инструментов оценки уровня жизни и типологизации групп потребителей (см. [24], а также §18.1).

Уровень дохода домашнего хозяйства, его среднедушевой доход связаны с демографическими характеристикам, размером и структурой, что находит свое отражение в числе кормильцев, детей, взрослых иждивенцев, пенсионеров. Результаты проведенных исследований подтверждают наличие тесной связи между денежным душевым доходом и типом домохозяйства, т.е. характеристиками его членов по полу, возрасту, статусу занятости. В этой связи структура дохода должна исследоваться в зависимости от нагрузки иждивенцев и числа кормильцев в доходных группах домохозяйств.

Таблица 2.3. Баланс доходов и потребления домашних хозяйств с различным числом членов за 1998 г. (в процентах)

Группы домохозяйств с различным числом членов	Располагаемые ресурсы	В том числе		Расходы на конечное потребление	В том числе		Сбережения
		Денежный доход	Из него: Доход в натуре		Денежные расходы	Стоимость натуральных поступлений	
Все домохозяйства	100	100	100	100	100	100	100
В том числе, состоящие из							
одного человека	9,5	9,4	9,4	9,5	9,7	9,8	9,3
двух человек	22,7	22,8	22,8	22,7	22,7	22,8	22,3
трех человек	26,2	26,1	26,6	26,1	26,5	22,3	27,8
четырех человек	26,7	26,7	26,7	26,4	26,4	26,1	27,4
пяти и более	14,9	15,0	14,5	15,3	14,7	19,0	10,5

Рассчитано по: [19, с. 229—235].

Величина общего дохода домохозяйства зависит как от его структуры, так и от источников дохода. Относительно высокий удельный вес среди членов домохозяйства получателей социальных трансфертов (в нетрудоспособном возрасте) обусловливает низкие доходы домохозяйства в целом, тогда как увеличение доли трудоспособных приводит при прочих равных условиях к повышению величины общего дохода.

В официальной статистике в последнее время оценки уровней доходов населения, относящихся к разным слоям, основываются на использовании математических моделей. Такие модели строятся на гипотезе об относительно устойчивом характере распределения доходов населения, которое подчиняется логарифмически нормальному закону распределения. В качестве параметров модели используются дисперсия (данные обследований бюджетов домохозяйств) и средний доход (макроэкономические оценки). Хотя разнонаправленная динамика оплаты труда по секторам экономики, социальных трансфертов и предпринимательских доходов ведет к увеличению дифференциации населения по доходам. Многочисленные исследования фактических данных показывают, что распределение доходов в расчете на одно домохозяйство или на одного члена домохозяйства образуется в соответствии с этим законом. Использование логнормального распределения для описания формы распределения домохозяйств по доходам в настоящее время критикуется многими авторами, которые предлагают применять другие виды распределений [13, с. 269—306].

Трудности получения конкретных данных о доходах населения при помощи обследований домохозяйств, связанные с частым нежеланием респондентов откровенно отвечать на вопросы, вынуждают органы государственной статистики продолжать использовать в этих целях математические модели, а не только прямые данные, полученные из обследований.

Наиболее целесообразным здесь является разработка системы распространения данных обследований бюджетов домохозяйств на генеральную совокупность через перерасчет результатов, исходя из пропорций генеральной совокупности. Так, если пересчитать в соответствии с результатами микропереписи населения распределение домохозяйств по уровню душевого дохода и его размеру, полученное по данным обследований бюджетов

домашних хозяйств, очевидно смещение выборочной совокупности и «недобор» малообеспеченных и высокообеспеченных домохозяйств в обследуемой выборке. Представляется, что учет *других факторов, влияющих на социальное расслоение* из числа тех, которые могут быть использованы в корректировке (тип населенного пункта, территория, состав домохозяйства по полу и возрасту и т.д.), даст возможность повысить надежность оценки величины дохода [19, 25].

2.3. Доходы населения в период 1992–1998 гг.

Естественно, что на структуру и динамику доходов населения и отдельных домашних хозяйств оказывали влияние прежде всего *общие факторы, характеризующие социально-экономическую* ситуацию в целом — глубокий экономический кризис и постепенное становление рыночных отношений. К числу более конкретных обстоятельств необходимо отнести гиперинфляцию, которая имела место на протяжении 1992—1995 гг. и которая снизилась лишь к 1996 г., и сменившие ее затем задержки выплат и невыплаты заработной платы и пенсий, особенно распространившиеся в 1996 г. К концу 1996 г. задолженность по зарплате в различных сферах экономики составила около 43 трлн руб. и по пенсиям до 17 трлн руб. [3, с.71].

Все эти обстоятельства не только снижали реальные денежные доходы населения, но и сильно затрудняли расчеты как средней заработной платы работников, так и реально располагаемого среднедушевого дохода.

Общей тенденцией изменений в структуре доходов населения в первые годы реформ стало снижение доли оплаты труда (заработной платы) в составе совокупных денежных доходов (которое определялось названными выше экономическими факторами).

Динамика соотношения доли оплаты труда (в %) в совокупном доходе в эти годы выглядит следующим образом: 1992 г. — 69,9; 1993 г. — 58,0; 1994 г. — 64,4; 1995 г.— 41,8; г. 1996 г. — 43,6. Численность населения с доходами ниже прожиточного минимума к общей численности населения равнялась (в %): во

II кв. 1993 г. — 27,6; II кв. 1994 г. — 25,0; II кв. 1995 г. — 28,5; II кв. 1996 г. — 22,4[1].

В 1992 г. вследствие либерализации цен произошло резкое снижение реальных денежных доходов население, которое еще более усилилось в 1993 г. Уровень реальной заработной платы в этом году составил 53,9% от уровня 1990 г. Компенсируя рост цен росла номинальная заработная плата, особенно в хозрасчетной, сфере. В связи с этим уровень реальной заработной платы в конце 1993 г. по отношению к декабрю 1991 г. в хозрасчетных отраслях упал на 48,4%, в бюджетных — до 45,7% (расчеты ИСЭПН РАН [26]). Среднедушевые реальные денежные доходы в 1993 г. вначале повысились, затем вновь упали, что могло быть объяснено политикой сдерживания роста заработной платы.

В 1994 г. на заработки и доходы работающих все большее влияние стали оказывать задержки и невыплаты заработной платы. Хотя номинальная средняя заработная плата в этом году и выросла по сравнению с предшествующим годом, размеры задолженности по заработной плате составили к этому периоду 4,7 трлн руб. В целом же, по данным Госкомстата, доходы населения несколько выросли (на 15%), что могло быть объяснено лишь адаптацией населения к рыночным и кризисным условиям, в частности ростом предпринимательских доходов и натуральных доходов от эксплуатации личных подсобных хозяйств. В 1994 г. еще несколько возросла дифференциация денежных доходов, достигнув между крайними доходными группами примерно 13 раз.

В 1995 г. показатели дифференциации доходов оставались практически на уровне 1994 г. На долю 20% наиболее обеспеченного населения приходилось 46,5% всех денежных доходов, в 1994 г. — 46,2%. Среднедушевые денежные доходы 20%-ной группы населения с наибольшими доходами составили за восемь месяцев 1995 г. (в среднем за месяц) 1085 тыс. руб. В то же время у наименее обеспеченной пятой части населения они не превысили 147 тыс. руб., тогда как прожиточный минимум в среднем за январь—август равнялся 243 тыс. руб. Ситуация в сфере

[1] *Российский* статистический ежегодник 1994. — М.: Госкомстат РФ, 1995; *Российский* статистический ежегодник 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997: *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение. Янв.-сент. 1996 г. — М.: Госкомстат РФ, 1996.

соотношения доходов и потребления населения в 1996 г. складывалась следующим образом.

В январе—ноябре 1996 г. среднемесячный денежный доход на душу населения составил 758 тыс. руб. и увеличился по сравнению с соответствующим периодом 1995 г. на 59%. Однако реально располагаемый денежный доход (доход за вычетом обязательных платежей, скорректированный на индекс потребительских цен) уменьшился на 0,8%, соответственно[1]. Следует подчеркнуть, что корректность данных официальной статистики по среднемесячному душевому денежному доходу в эти годы вызывает серьезные сомнения, так как в них скорее всего учитывается не реально получаемая, а лишь номинальная зарплата (хотя она и обозначается как «начисляемая»).

Показатели дифференциации доходов в первой половине 1996 г. остались практически на уровне прошлых лет. На долю 20% наиболее обеспеченного населения в I полугодии 1996 г. приходилось 46,6% всех денежных доходов, в 1995 и 1994 гг. — 46,5% и 46,2% соответственно. Среднедушевые доходы 20%-ной группы населения с наибольшими доходами составили за I квартал 1996 г. (в среднем за месяц) 1394 тыс. руб. В то же время у наименее обеспеченной пятой части населения они не превысили 176 тыс. руб., тогда как прожиточный минимум в среднем за январь—март 1996 г. равнялся 356 тыс. руб., а к ноябрю составил 371 тыс. руб. Поскольку основными источниками доходов наиболее богатой части населения являются собственность и предпринимательская деятельность, положение тех, кто живет только на зарплату и социальные выплаты, продолжало ухудшаться.

О сохранении низкого жизненного уровня большей части населения свидетельствует и динамика соотношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума. В среднем за девять месяцев 1996 г. соотношение денежных доходов и прожиточного минимума оставалось на уровне предшествующего года. В январе—ноябре 1996 г. соотношение средних денежных доходов и прожиточного минимума превышало уровень предшествующего года — 206% против 197% в 1995 г. Соответственно обстояло дело и с масштабами распространения бедности. По расчетам Госкомстата, в 1996 г. 60% населения имели доходы ниже среднего уровня. В январе—сентябре 1996 г. среднедушевые денежные доходы 22,0% населения (33 млн человек) были ниже прожиточного минимума, численность этой части населения по сравнению с последним кварталом 1995 г. выросла на 2%.

[1] *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение. Янв.-сент. 1996 г. — М.: Госкомстат РФ, 1996.

Величина прожиточного минимума в январе—сентябре 1997 г. равнялась 412,1 тыс. руб. на человека. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в млн человек в % ко всему населению составила соответственно в 1997 г. — 31,3 и 21,2%, а в процентах к 1996 г. — 94,3%[1].

В 1996—1997 гг. наметилась некоторая тенденция к росту заработной платы, связанная с появившимися признаками оживления и выхода из депрессии.

Однако в 1997 г. сошла на нет наметившаяся в первом полугодии 1996 г. тенденция к росту доли оплаты труда в общем объеме доходов населения. По сравнению с 1996 г. на 2% выросла доля социальных трансфертов, на 0,4% произошло повышение доходов семей от продажи собственности, индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности и прочих доходов[2].

В совокупном доходе домашних хозяйств доля личных подсобных хозяйств населения составляла от 0,4% в Мурманской области до 36,3% в Псковской области.

Однако финансовый кризис 1998 г. вызвал стремительный рост цен на потребительские товары. (138,4% с августа по сентябрь 1998 г. и 149,6% по отношению к декабрю 1997 г.). Этому способствовали: сложившаяся в эти годы весьма значительная зависимость потребительского рынка от импорта (в том числе через большую долю импорта в производстве продовольственных товаров), трехкратное ухудшение валютного курса рубля. В результате реальная заработная плата упала ниже уровня 1997 г. и составила 27% от уровня 1990 г. Резкое падение реальной заработной платы сопровождалось непрерывным ростом задолженности по заработной плате, пенсиям и пособиям.

[1] *Информация* о социально-экономическом положении России. Январь — сентябрь 1997 г. — М.: Госкомстат РФ, 1997.

[2] *Российская* экономика в I полугодии 1997 г. Тенденции и перспективы. — М., Институт проблем переходного периода, 1997. — С. 82.

Рост цен на товары и услуги в этом периоде обгоняет соответствующий рост денежных доходов. Инфляция за январь—сентябрь 1999 г. достигла 131,4%, а рост номинальной заработной платы и денежных доходов составил соответственно 8,4% и 3,8%. Более того, в отчетном году снижение заработной платы происходило не только в реальном исчислении, но и номинально. По итогам июня 1999 г. она составляла 1626 руб., по итогам июля 1999 г. — 1618 руб., по итогам августа 1999 г. —1580 руб. [10].

2.4. Показатели номинальной и реальной заработной платы и доходов

Упадок производства и общий экономический спад, продолжавшийся на протяжении всего периода реформирования, значительное время сопровождались высокой инфляцией, что обусловило беспрецедентный рост цен и падение реальной заработной платы и реальных доходов населения.

Но если в 1996—1997 гг. наметилась некоторая тенденция к их росту, связанная с появившимися признаками оживления, то финансово-экономический кризис 1998 г. вызвал стремительный рост цен на потребительские товары. При сложившейся за период реформ высокой зависимости потребительского рынка от импорта, а также значительной импортной составляющей в производстве потребительских благ падение валютного курса рубля не могло не привести к росту цен. Скачок индекса потребительских цен (138,4% с августа по сентябрь 1998 г. и 184% за весь 1998 г. по отношению к декабрю 1997 г.) привел к тому, что в результате реальная заработная плата в декабре 1998 г. упала ниже соответствующего уровня 1997 г. на одну треть, составив 65% от его уровня. По отношению к 1990 г. реальная заработная плата составила 30%, в ценах 1991 г. — 27%, то есть снизилась более чем в 3 раза. Эти цифры наглядно говорят о подрыве за годы реформ воспроизводственной функции заработной платы [26].

В табл. 2.4. приведены данные по динамике номинальных и реальных (скорректированных на индекс роста потребительских цен) показателей заработной платы и денежных доходов населения за 1990—1999 гг.

Таблица 2.4. Динамика показателей номинальной и реальной заработной платы и денежных доходов населения в 1990—1998 гг.

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
1. Средняя заработная плата в ценах соответствующих лет, тыс. руб.	410	1200	16070	14120	355000	735,5	960,0	1215	1468
2. Реальная заработная плата в ценах 1990 г., тыс. руб.	410	460	240	220	170	160	170	190	124
% к 1990 г.	100	112	58	54	42	38	40	46	30
% к 1991 г.		100	52	48	37	35	37	41	27
3. Среднедушевой денежный доход в ценах соответствующих лет, тыс. руб.		870	9870	91000	378000	782	970	1030	1493
4. Среднедушевой денежный доход в ценах 1991 г.:		870	380	370	482	433	442	419	330
руб.		100	43,7	42,5	55,4	49,7	50,8	48,2	37,9
% к 1991 г.									
5. Индекс изменения потребительских цен									
к 1990 г.	1,0	2,6	67,7	636,8	2038	4687	5709	6394	11765
к 1991 г.		1,0	26,05	244,9	784	1803	2196	2459	5947

Источник: *Россия* 1999 г. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 2000. — С. 147.

Динамика реальных денежных доходов населения за период реформирования также является отрицательной. Финансовый кризис 1998 г. свел реальные доходы населения до самого низкого уровня за весь период реформ. В декабре 1998 г. реальные денежные доходы составили всего 37,9% от уровня 1991 г. По итогам 1998 г., вследствие финансового кризиса, произошло значительное снижение доходов в целом на 21% относительно декабря 1997 г.

К числу негативных последствий финансового кризиса 1998 г. относится и продолжавшееся в течение 1999 г. падение платежеспособного спроса населения, вызванное, с одной стороны, ростом цен и, с другой — отсутствием роста реальных доходов населения. Так, по данным Госкомстата РФ, за девять месяцев 1999 г. оборот розничной торговли снизился на 13,8% по сравнению с соответствующим периодом предшествующего года. По отношению к декабрю 1998 г. падение превысило 25%.

Последствия кризиса 1998 г. в области доходов населения в 1999 г. сказались самым неблагоприятным образом. По данным Госкомстата РФ, за девять месяцев 1999 г. реальная заработная плата относительно декабря 1998 г. упала еще на 16%, а реальные денежные доходы — на 22%.

Если по оценке Министерства экономики предусматривалось снижение реальных денежных доходов в 1999 г. не более чем на 15%, то, по данным отчетной статистики уже в сентябре 1999 г., оно достигло 22%. Таким образом, после августовского кризиса 1998 г. продолжается процесс дальнейшего падения уровня жизни населения.

Всего за период радикальных реформ, начиная с 1991 г., реальная заработная плата уменьшилась в 4,4 раза, реальные денежные доходы, соответственно, — в 3,3 раза [26].

Невыплаты и задержки заработной платы, пенсий и пособий. В последние годы основной причиной сохранения низкого уровня реальных денежных доходов населения наряду с перманентным отставанием индексации оплаты труда (прежде всего, в бюджетной сфере), пересчетов пенсий и социальных пособий от роста цен является хроническая несвоевременность выплат заработной платы в связи с отсутствием денежных средств, а также с многочисленными финансовыми злоупотреблениями и нарушениями в этой области.

Задержка выплаты заработной платы была начата еще в 1992 г., но тогда она имела форму неполных выплат. Хронические полные невыплаты начались в России в 1994 г. На заработки и доходы работающих все большее влияние стали оказывать задержки и невыплаты заработной платы. Хотя номинальная средняя заработная плата в 1994 г. и выросла по сравнению с предшествующим годом, размеры задолженности по заработной плате составили к этому периоду 4,7 трлн руб.

К концу ноября 1996 г., по оценкам официальных лиц, задолженность бюджетных организаций и коммерческих фирм по заработной плате составила более 44 трлн руб. и по выплатам пенсий свыше 13 трлн, а к концу года — 17 трлн руб. К началу IV квартала 1996 г. не выполнили свои обязательства по зарплате более 76 тыс. предприятий и организаций производственной и социальной сферы, к началу октября — уже около 100 тыс. (98,4 тыс.).

Общий объем задолженности по заработной плате к июню 1997 г. составил 55,5 млн руб., или 90% месячного фонда зарплаты, а задолженность по пенсиям в октябре составила 11,1 трлн руб. [3, с.78].

Невыплаты заработной платы наблюдались в государственном секторе занятости (в бюджетных организациях, на государственных предприятиях и корпорациях с участием государства), а также на приватизированных предприятиях. Так как государственные и приватизированные предприятия в значительной мере принадлежат к индустриальным отраслям, а бюджетные организации — к отраслям социальной инфраструктуры, то жертвами невыплат стали в основном квалифицированные рабочие и специалисты. Симптоматично, что этот процесс практически не затронул руководящих работников.

Суммарная просроченная задолженность по заработной плате, по данным организаций, сообщивших об этом (данные Госкомстата), по состоянию на 1 января 2000 г. составила 43741 млн руб. (снижение по сравнению с 1 декабря 1999 г. на 7128 млн руб. или на 14%). Это снижение имело место в 84 субъектах Российской Федерации.

Стоимость жизни 3

3.1. Индекс стоимости жизни

Под *стоимостью жизни* обычно понимается стоимость совокупности предметов потребления, соответствующая определенному уровню удовлетворения потребностей населения.

Важнейшим аспектом исследования и использования понятия стоимости жизни является его рассмотрение в плане временных изменений с применением *индекса стоимости жизни (ИСЖ)*. В настоящее время индекс стоимости жизни рассматривается в первую очередь как показатель динамики общего индекса цен на фиксированный набор потребительских товаров и услуг.

Определение и отслеживание индекса стоимости жизни особенно важны в современных условиях переходной и инфляционной экономики прежде всего для оценки изменений в уровне жизни населения в результате проводимых социально-экономических преобразований.

На практике исчисление ИСЖ сводится к учету влияния на динамику стоимости жизни только одного фактора — изменения потребительских цен, хотя теоретически он имеет более широкое толкование, а на практике приходится иметь дело как с отдельными индексами потребительских цен, цен производителей промышленной продукции и тарифов на услуги, так и со сводными индексами[1].

Поэтому в конце 50-х и начале 60-х годов в методических и научных публикациях большинства зарубежных стран, регулярно рассчитывающих этот показатель, прошел процесс замещения «индексов стоимости жизни» более узким по своему значению термином «индекс потребительских цен».

В действительности факторы, определяющие динамику стоимости жизни, характеризуются значительно большим разнообразием, нежели только изменением цен. На величину стоимости жизни оказывает влияние изменение структуры ВВП, структуры потребительских расходов, определяемые наряду с ценами и условиями жизни и трудовой деятельности, и требованиями моды, и меняющимися вкусами и привычками потребителей, и совокупностью демографических характеристик населения. Методики расчета индекса стоимости жизни, используемые сейчас в статистической практике, не учитывают всего этого многообразия факторов. В теоретических же работах в области исчисления индексов стоимости жизни, основанных на построении функции полезности, применяются соответствующие формулы, позволяющие учесть более широкий набор факторов и обстоятельств.

На макроэкономическом уровне индекс потребительских цен используется как *дефлятор* для пересчета показателя общего фонда потребления населением материальных благ и услуг, имеющего неоднородную структуру, в сопоставимые цены. Расчеты основываются на данных системы национальных счетов. Система весов формируется на основе отчетности торговой статистики: используется агрегатная формула индекса с текущими весами. Соответственно индекс-дефлятор дифференцируется по территориям, различным товарным группам и каналам реализации потребительских благ.

Важное значение имеет также расчет ИСЖ для его использования в практике регулирования социально-экономических процессов. Предпосылкой для интенсификации работ в этой области послужила настоятельная необходимость количественной оценки влияния изменения общего уровня потребительских цен на динамику уровня жизни населения в целях последующей индексации их денежных доходов. Стремительный инфляционный рост потребительских цен в нашей стране, особенно в первые годы реформ, обострил необходимость построения реального индекса стоимости жизни. Однако представляется, что роль такого механизма, как индексация доходов, нельзя оценивать однозначно, эффективность его использования зависит от целого ряда условий, несоблюдение которых может привести к отрицательным последствиям.

Индекс стоимости жизни может рассматриваться как социально-экономический индикатор, позволяющий оценивать реальную динамику цен на фиксированный набор товаров и услуг,

[1] В данной главе здесь и далее используется ряд положений книги: *Стоимость жизни и ее измерение.* /Под ред. В.М. Рутгайзера и П. Шпилько. — М.: Финансы и статистика, 1991 [27].

характеризующий уровень и структуру потребления среднестатистического домашнего хозяйства. В качестве весов здесь используется структура потребительских расходов, формируемая на основе обследований бюджетов домашних хозяйств. Использование статистики бюджетов домашних хозяйств открывает большие возможности для построения системы дифференцированных для различных социально-экономических и социально-демографических типов домашних хозяйств индексов стоимости жизни и применения их при формировании политики распределения доходов [27, с. 12—13].

При рассмотрении индекса стоимости жизни в аспекте теории полезности в соответствии с положениями этой теории формулируется задача построения индекса постоянной полезности, который измеряет динамику стоимости жизни не как изменение стоимости фиксированной потребительской корзины, а как динамику затрат по покупку товаров и услуг некоторого гипотетического фиксированного уровня удовлетворения потребностей (постоянной полезности), при котором наименования и объем потребления товаров и услуг могут меняться. Это позволяет учесть в комплексе все факторы, влияющие на структуру потребительского спроса при построении индекса. Однако принципиальные трудности построения соответствующей формулы привели к развитию исследований в области определения границ изменения такого гипотетического истинного индекса стоимости жизни. Верхней границей истинного индекса стоимости жизни является базисновзвешенный индекс цен (формула Ласпейреса), а нижней границей — текущевзвешенный индекс (формула Пааше) при условии положительной корреляции цен и количеств.

Методология расчетов оценок стоимости жизни основывается на стоимостной оценке некоторого специально отобранного комплекта потребительских благ и услуг — потребительской корзины.

Индекс средней цены товара может быть представлен в виде:

$$I_{ср} = I_п \cdot I_{сд};\ I_{сд} = I_в \cdot I_е,$$

где $I_п$ — индекс прейскурантных цен; $I_{сд}$ — индекс структурных сдвигов; $I_в$ и $I_е$ — соответственно индекс вынужденных сдвигов, возникающих под воздействием «вымывания» дешевого ассортимента, и индекс естественных сдвигов, отражающих меняющийся в пользу более качественных и дорогих товаров потребительский выбор в результате роста денежных доходов населения.

Таким образом, имеем

$$I_{ср} = I_п \cdot I_в \cdot I_е;\ I_д = I_п \cdot I_в,$$

где лишь произведение первых двух компонентов правой части ($I_д = I_п \cdot I_в$) характеризует действительный рост цен, наносящий ущерб потребителю и ведущий к удорожанию стоимости жизни безотносительно к улучшению ее качества. Тем самым задача сводится к «расчленению» индекса динамики средних цен $I_{ср}$ на инфляционную составляющую ($I_п \cdot I_в$) и естественную ($I_е$), связанную с общим ростом благосостояния.

Представленная задача решается в рамках анализа среднетоварных цен по материалам бюджетных обследований. Поскольку данные статистики бюджетов домашних хозяйств отражают положение, сложившееся в момент проведения обследования, они, следовательно, не аккумулируют инфляционных изменений. Информация обследования бюджетов за тот или иной год отражает динамику средних цен в зависимости лишь от уровня благосостояния ($I_е$). Сопоставляя эту тенденцию с динамикой среднетоварных цен во времени, можно выявить и искомый уровень инфляции [27, сс.7, 64—65].

3.2. Инфляция

Серьезные изменения в индекс стоимости жизни могут быть связаны с инфляцией. Для населения инфляция — это прежде всего обесценение денег и рост цен на потребительские товары и услуги. Однако инфляция — сложный социально-экономический процесс, который может сказываться не только негативным, но в отдельных случаях и позитивным образом на характере развития экономических процессов в зависимости от их текущей стадии и особенностей ситуации. Проблема борьбы с инфляцией не имеет простого и однозначного решения и подвластна только глубокому, компетентному и скрупулезному анализу и гибким решениям.

Глубинные причины инфляции — несбалансированная структура экономики бюджета страны, увеличение в результате эмиссии и кредитов денежной массы в обращении, превышение количества циркулирующих денег над реальным объемом това-

ров и услуг и соответственно обесценение денег по отношению к сумме материальных благ, оборот которых они обеспечивают. Следствия инфляции — рост цен, снижение покупательной способности денег, удорожание стоимости жизни, дефицит государственного бюджета (который одновременно служит и фактором инфляции).

Однако нарастание инфляции может проявляться не только в удорожании продукции и услуг, но и в «инфляционных ожиданиях», в формировании вынужденных сбережений — массы денег, преимущественно в твердой валюте, накапливающихся во вкладах и на руках у людей, и, наоборот, в стремлении к «проеданию денег».

Как это ни странно, инфляция может иметь и некоторые положительные последствия — такие, например, как желание «пристроить» имеющиеся деньги, вложить их в какое-либо предприятие, т.е. произвести инвестирование, или выигрыш при осуществлении некоторых экспортно-импортных операций [27, сс. 78—79].

Данные Госкомстата России о динамике индекса потребительских цен в нашей стране в период 1992—1998 гг., демонстрирующие общий характер инфляции, представлены в табл. 3.1.

Таблица 3.1. Индексы потребительских цен (в разах, декабрь к декабрю предыдущего года)

1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,2

Источник: *Российский* статистический ежегодник. 1998. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 547.

Следует подчеркнуть, что инфляция оказывает неодинаковое влияние на различные слои населения и категории домашних хозяйств, поскольку разные группы населения обладают по отношению к ней неодинаковым иммунитетом. В худшем положении оказываются люди с фиксированным доходом (пенсионеры, студенты) и фиксированным заработком — государственные служащие, лица, занятые в образовании, здравоохранении, культуре, науке. И, наоборот, инфляция практически не оказывает влияния на размеры доходов работников коммерческих предприятий, имеющих возможность повышать цены на свою продукцию и перераспределять дополнительный доход в фонд оплаты труда. Поэтому точная оценка индекса инфляции необходима для обоснования социальных программ, направленных на компенсацию в связи с удорожанием жизни отдельным группам населения.

Инфляционный процесс в потребительском комплексе, как это указывается в работе [27, с.78], определяемый как падение покупательной силы наличных денег, находящихся в распоряжении у населения, можно охарактеризовать и измерить количественно.

Один из методических подходов к такого рода измерениям основан на интегральной оценке падения покупательной силы рубля путем сопоставления объемов денежной массы в наличном обращении и ресурсов покрытия платежеспособного спроса населения в статике и динамике. Денежная масса, обслуживающая оборот потребительских благ, определяется как сумма наличных денег в потребительском обороте и сбережений населения, умноженная на среднюю скорость оборота наличных денег, опосредствующих потребительские расходы населения.

Средняя скорость оборота наличных денег в потребительских расходах населения рассчитывается как средневзвешенная скорости оборота наличных денег по каналам потребительских расходов населения с учетом скорости ротации сбережений населения во вкладах и ценных бумагах. Под каналами потребительских расходов понимаются: государственная розничная торговля, сфера услуг и коммунальные услуги, кооперативная торговля, колхозный рынок, новая кооперация и ИТД, покупка товаров и услуг у частных лиц, прирост сбережений.

Отсюда могут быть рассчитаны следующие показатели, характеризующие оборот потребительских благ и инфляционные процессы в потребительском комплексе:

- *товарное обеспечение рубля в году*, определяемое как сумма потребительских расходов населения, отнесенная к денежной массе, обслуживающей оборот потребительских благ;

- *индекс товарного обеспечения рубля в текущих ценах* (за период), рассчитываемый как отношение товарного обеспечения рубля в конце периода к товарному обеспечению рубля в начале периода. Другими словами, индекс товарного обеспечения рубля может быть представлен как индекс потребительских расходов населения, отнесенных к индексу денежной массы, обслуживающей оборот потребительских благ;
- *индекс товарного обеспечения рубля в сопоставимых ценах*, равный отношению индекса товарного обеспечения рубля в текущих ценах к индексу средних цен и тарифов в потребительском комплексе, рассчитываемому как средневзвешенный индекс по каналам денежных расходов населения.

Индекс товарного обеспечения рубля в текущих ценах характеризует динамику стоимостной сбалансированности товарного и денежного оборота в потребительском секторе. Индекс товарного обеспечения рубля в сопоставимых ценах — динамику реальной покупательной способности рубля по отношению к уровню базового года, т.е. собственно инфляционный процесс [27, с.79].

Факт обесценения денег может проявляться, как это показывает практика, в формировании у населения необоснованно больших сбережений. Существует ряд методик расчета доли и прироста избыточных сбережений населения, различающихся в деталях, но принципиально основанных на расхождении гипотетической траектории формирования сбережений в условиях сбалансированности рынка и реальной динамики сбережений. Рассчитанный подобным образом абсолютный прирост избыточных сбережений за рассматриваемый период является оценкой инфляционного сдвига, проявляющегося в этой форме, а темп прироста избыточных сбережений — индексом инфляции, проявляющейся в сфере формирования сбережений.

С целью устранения фактора изменений цен и достижения сопоставимости номинальные денежные доходы и расходы населения рассчитываются в реальном выражении с корректировкой на *индекс-дефлятор*, отражающий изменение цен на различные компоненты денежных расходов населения во временном или региональном разрезе.

Результатом пересчета являются показатели, идентифицируемые в определениях как реальные (реальные денежные доходы, реальная заработная плата, реальный размер назначенной месячной пенсии, реальные расходы на конечное потребление домашних хозяйств и т.д.).

Расчет показателей в реальном выражении осуществляется методом перевода показателей текущего периода в сопоставимые цены базисного периода по формуле:

$$I_ч = I_п : ИПЦ \cdot 100,$$

где $I_ч$ — значение показателя в реальном выражении за отчетный месяц;

$I_п$ — значение показателя в номинальном выражении за отчетный месяц;

ИПЦ — индекс потребительских цен в процентах к прошлому месяцу.

Значение показателя в реальном выражении за период, превышающий месяц, является результатом действий с рядами месячных данных в реальном выражении, либо (что то же самое) с применением модифицированных значений индексов, выражающих усредненное для соответствующего периода изменение цен [13, с.77].

Необходимо подчеркнуть, что сам индекс потребительских цен не является дефлятором в строгом смысле этого слова, поскольку ИПЦ отражает изменение стоимости потребительского набора в текущем периоде по сравнению с его стоимостью в базисном периоде, другими словами, характеризует, насколько стал дороже (дешевле) этот набор по сравнению с его величиной в начале периода.

Индекс-дефлятор же, согласно определению, является коэффициентом, переводящим стоимость потребительских расходов в начале периода в цены конца периода, т.е. показывает, насколько был дешевле (дороже) потребительский набор в начале по отношению к концу периода. В условиях инфляции дефлятор всегда меньше единицы, а его величина обратно пропорциональна интенсивности инфляционного процесса.

Таким образом, по существу индекс потребительских цен и дефлятор являются встречными показателями, характеризующими темпы инфляции относительно начала и конца периода.

3.3. Прожиточный минимум

Вторым после индекса стоимости жизни, но не менее важным понятием, принадлежащим к семейству терминов категории стоимости жизни, является понятие *прожиточного минимума.*

В «Методологических положениях по статистике» [13] даются следующие толкования понятий категории прожиточного минимума.

> *Прожиточный минимум* определяет уровень потребления товаров и услуг, являющийся минимальным и достаточным для обеспечения жизнедеятельности человека, и определяется на основе научно-обоснованного потребительского бюджета, выражающего минимальные физиологические потребности человека в продовольственных и непродовольственных товарах и услугах.

Бюджет прожиточного минимума, или кратко, прожиточный минимум — одно из центральных понятий системы минимальных социальных гарантий, предоставляемых государством населению.

Сфера использования прожиточного минимума весьма широка: это и элемент системы минимальных социальных гарантий, и основа для определения порога бедности, и база для расчетов и дифференциации заработной платы, пенсий и различных пособий. Он применяется во многих расчетах, связанных с обеспечением пенсий, различных дотаций и льгот различным категориям нуждающихся.

При определении прожиточного минимума обычно исходят из рационального и минимального потребительских бюджетов.

Рациональный бюджет формируется на основе научно обоснованных нормах потребления продуктов питания, обеспеченности семей одеждой и обувью, домашним имуществом, медикаментами, предметами культурно-бытового и хозяйственного обихода, услугами культурно-бытового и другого назначения.

Минимальный потребительский бюджет — это тот уровень доходов, который дает возможность удовлетворить потребности человека в питании на уровне физиологических норм потребления, покрывающих энергетические затраты организма для жизнедеятельности взрослых, роста и развития детей, сохранения здоровья в пожилом возрасте, а также покрытие расходов на удовлетворение других самых необходимых потребностей.

Минимальный потребительский бюджет оценивается в зависимости от пола, возраста и зоны проживания. Величина минимального потребительского бюджета периодически пересматривается с учетом динамики цен и стоимости потребительской корзины.

Набор продуктов питания, так называемая *минимальная продовольственная корзина*, входящая в состав прожиточного минимума (вначале было взято 19, затем 25 продуктов), обеспечивает содержание по химическому составу продуктов и их калорийности в следующих пропорциях (в сутки):

Таблица 3.2. Содержание питательных веществ в минимальной продовольственной корзине

	В среднем на душу населения	Мужчины 16—59 лет	Женщины 16—54 лет	Пенсионеры	Дети	
					0—6 лет	7—15 лет
Белки, г	736,0	88,7	70,3	66,3	49,4	74,5
В том числе животного происхождения	28,9	31,5	27,3	25,6	25,1	33,1
Жиры, г	56,8	64,1	54,3	48,3	51,6	73,9
Углеводы, г	353,3	441,2	337,6	316,9	228,1	351,7
Энергетическая ценность, ккал	2236,7	2720,4	2138,4	1979,6	1581,1	2385,6

Набор продуктов питания рассчитан на основе минимальных размеров потребления Институтом питания Академии медицинских наук РФ, ИСЭПН РАН и Минтруда РФ при участии Всемирной организации здравоохранения.

Минимальная продовольственная корзина дифференцируется по восьми природно-климатическим зонам. Зонирование территории России сделано на основе количественной оценки факторов, определяющих материальные и культурные потребности населения и их территориальную дифференциацию по интегральному показателю условий жизни населения.

Интегральный показатель условий жизни населения определяет территориальную дифференциацию в зависимости от воз-

действия комплекса зональных факторов, влияющих на различие в объеме и структуре минимальных потребительских бюджетов (природно-климатические условия, половозрастной состав населения, характере расселения, экономическое развитие территории, особенности национального быта и др.).

Нормативы на непродовольственные товары, услуги и обязательные платежи устанавливаются по доле затрат на эти цели в бюджете низкодоходных семей. Информационной базой для их обоснования служат материалы обследования бюджетов домашних хозяйств о структуре расходов 10% наименее обеспеченного населения.

Величина прожиточного минимума

Величина прожиточного минимума (см. [13]) представляет собой стоимостную оценку натурального набора продуктов питания, необходимых для поддержания жизнедеятельности человека, а также расходов на непродовольственные товары и услуги, налоги и обязательные платежи, исходя из доли затрат на эти цели у низкодоходных групп населения.

Величина прожиточного минимума рассчитана на основе методических рекомендаций, утвержденных Министерством труда Российской Федерации 10 ноября 1992 г.

Величина прожиточного минимума рассчитывается по следующей формуле:

$$C_{\text{min}i} = C_{fi} + C_{gi} + C_{si} + C_{ti},$$

где $C_{\text{min}i}$ — величина прожиточного минимума i-й половозрастной группы населения;

C_{fi} — стоимостная оценка продуктового набора i-й половозрастной группы населения;

$$C_{fi} = \sum_{j=1}^{j} Q_{ji} \cdot P_j ,$$

где Q_{ji} — норматив потребления j-го продукта питания i-й половозрастной группы населения;

P_j — средняя цена j-го продукта питания;

C_{gi} — стоимостная оценка потребления непродовольственных товаров i-й половозрастной группы населения;

C_{si} — стоимостная оценка расходов на платные услуги i-й половозрастной группы населения;

C_{ti} — расходы на налоги i-й группы населения;

$$C_{gi\,si\,ti} = C_{fi}\,(K_{gi\,si\,ti} = K_{si}),$$

где $K_{gi\,si\,ti}$ — показатели структуры прожиточного минимума i-й половозрастной группы населения;

i — принимает значения от 1 до 5;

j — принимает значение по числу товаров, цены на которые регистрируются для расчета прожиточного минимума.

Расчет величины прожиточного минимума в ценах отчетного периода производится в следующем порядке: стоимостная цена минимальной продовольственной корзины (C_{fi}) определяется по средним ценам продажи товаров предприятиями торговли всех видов собственности на основе регистрации цен на конкретные товары-представители. При расчетах используется минимальный норматив потребления продуктов питания (в среднем на душу, на год в кг).

Для расчета прожиточного минимума рассчитывается набор из 25 основных продуктов питания. Этот набор разрабатывается на основе норм, соответствующих минимальным, размерам потребления. Нормативы, используемые в настоящем наборе, базируются на принятых в мировой практике границах достаточного питания. Данный набор разработан Институтом питания АМН РФ совместно с Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН и Министерством труда РФ.

В набор из 25 основных продуктов питания входят: хлеб ржано-пшеничный (68,7 кг), хлеб пшеничный (62,9 кг), мука пшеничная (19,5 кг), рис (3,7 кг), пшено (9,8 кг), вермишель (5,2 кг), картофель (124,2 кг), капуста (28,1 кг), морковь (37,5 кг), лук репчатый (28,4 кг), яблоки (19,4 кг), сахар (20,7 кг), говядина (8,4 кг), птица (17,5 кг), колбаса вареная (0,45 кг), колбаса полукопченая (0,35 кг), рыба мороженая (11,7 кг), молоко (123,1 л), сметана (1,6 кг), масло животное (2,5 кг), творог (9,9 кг), сыр (2,3 кг), яйца (151,4 шт.), маргарин (3,9 кг), масло растительное (6,4 кг). Нормы приведены в расчете на год [13, с.428].

Выбор этого перечня объясняется относительной устойчивостью наличия отмеченных товаров в продаже, что позволяет обоснованно анализировать динамику стоимости набора продуктов. Исчисляется за месяц. Позволяет сравнить уровень стоимости жизни по городам (регионам).

В расчет включаются лишь те города, по которым во время данной или предыдущих регистраций цен отсутствовало не более трех товаров из указанного перечня.

Структура величины прожиточного минимума по социально-демографическим группам населения и регионам России (в процентах) представлена в табл. 3.3.

Таблица 3.3. Величина прожиточного минимума по социально-демографическим группам и регионам России

	Всего расходов	Питание	Непродовольственные товары	Услуги	Налоги и платежи
Все население	100	68,3	19,1	7,4	5,2
Трудоспособное население	100	61,6	21,4	8,9	8,1
Пенсионеры	100	82,9	10,0	7,1	—
Дети					
0—6 лет	100	74,5	18,9	6,6	—
7—15 лет	100	73,4	19,8	6,8	—
Зоны					
I	100	68,4	19,6	8,0	4,0
II	100	69,1	19,4	8,3	3,2
III	100	69,8	18,2	7,4	4,6
IV	100	68,9	19,2	7,3	4,6
V	100	69,1	18,9	7,2	4,8
VI	100	67,4	19,7	7,5	5,4
VII	100	66,8	19,4	7,6	6,2
VIII	100	66,5	19,0	7,8	6,7

Динамика величины прожиточного минимума в расчете на душу населения в период 1992—1998 гг. показана в табл. 3.4.

Следует отметить, что предложенный в последние годы учет располагаемых ресурсов стоимости натуральных поступлений продуктов питания позволяет более реально оценить размер доли расходов населения на питание. В действующей до настоящего времени минимальной потребительской корзине 1992 г. доля расходов на питание составляет 68,3%, что соответствует структуре расходов на потребление бедных стран. При этом низкодоходные семьи вынуждены соблюдать режим жесткой экономии на питании, чтобы оплатить лекарства, жилье и коммунальные платежи, стоимость которых в последние годы росла быстрее, чем цены на продукты. В результате доля потребительских расходов, направляемых на покупку непродовольственных

товаров и оплату услуг, оказывается значительно выше уровня нормативных расходов официальной минимальной потребительской корзины.

Таблица 3.4. Величина прожиточного минимума в расчете на душу населения (руб. в месяц)

	Все население	В том числе			Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума, %
		Трудоспособное население	Пенсионеры	Дети	
1992	1,9	2,1	1,3	1,9	210
1993	20,6	23,1	14,4	20,7	219
1994	86,6	97,4	61,0	37,4	238
1995	264,1	297,2	186,2	268,6	195
1996	369,4	415,6	260,5	373,2	206
1997	411,2	462,4	289,9	415,1	224
1998	493	555	404	—	197

Источники: *Россия* в цифрах. 1998. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С.79; *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 141.

Одной из нерешенных проблем оценки уровня жизни населения в течение нескольких лет реформ оставалась проблема официального утверждения прожиточного минимума. В октябре 1996 г. Государственной Думой был принят в первом чтении Федеральный закон «О прожиточном минимуме РФ» (в октябре 1997 г. этот закон был принят уже в окончательном виде). Согласно этому законопроекту вместо понятия «минимальная заработная плата» для определения социальных стандартов и гарантий должно более широко использоваться понятие «прожиточный минимум».

В ноябре 1999 г. был принят Федеральный закон «О составе и структуре прожиточного минимума в Российской Федерации», который вступил в силу с 1 января 2000 г. Этот закон устанавливает правовую основу для определения прожиточного минимума и расчетов, связанных с определением уровня жизни населения и обеспечением гражданам минимальных социальных га-

рантий и осуществления других мер социальной защиты. Новая минимальная потребительская корзина определяется в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 17 февраля 1999 г., N 192.

Эта корзина предполагает использование нормативного метода расчета как для продуктовой, так и непродуктовой части. Основные принципы формирования новой потребительской корзины — удовлетворение потребностей в сложившейся структуре потребления с учетом фактического потребления малоимущих слоев. Выбор товаров и услуг производится исходя из минимальных цен. Расчеты Российского статистического агентства (РСА), тестирующие новую минимальную потребительскую корзину, свидетельствуют о том, что по состоянию на декабрь 1998 г. ее стоимость в среднем для всего населения России составила 121% от стоимости прожиточного минимума, принятого в 1992 г. В том числе, по отдельным социально-демографическим группам населения: трудоспособные — 119%; пенсионеры — 135%; дети в возрасте до 16 лет — 115%. В новой потребительской корзине, согласно прогнозным расчета, доля расходов на питание снижается до 50—52%. Теперь доля расходов на питание не является фиксированной и будет колебаться в зависимости от изменения цен по всему комплексу минимального набора потребительских товаров и услуг.

Потребительская корзина определяется для основных социально-демографических групп населения в целом по России и субъектам Федерации не реже одного раза в пять лет.

Величина прожиточного минимума рассчитывается органами государственной статистики на душу населения в целом по стране ежеквартально. Эти расчеты проводятся по всему населению и его основным социально-демографическим группам

Для учета влияния различных природно-климатических зон и местных условий вся территория страны разделена на 16 зон, по-разному влияющих на особенности потребления продуктов питания.

Новый прожиточный минимум разработан исходя из того, что население реально пользуется разветвленной системой льгот и значительную часть услуг получает бесплатно. Формально бесплатным, в пределах установленного страхового норматива, остается медицинское обслуживание, каждому гражданину га-

рантировано бесплатное обучение в общеобразовательной школе. Поэтому расходы на обучение детей в школе и получение медицинских услуг не предусмотрены в структуре как старого, так и нового прожиточного минимума.

Однако в реальной жизни большинство домохозяйств вовлечены в систему платных услуг в сфере образования и здравоохранения. По оценкам РСА[1], в первом квартале 1999 г. расходы на оплату лекарств и медицинских услуг не превышали 5% от общих потребительских расходов, а расходы на оплату услуг в системе образования соответствовали 1%. Вместе с тем, результаты локальных исследований фиксируют более высокий уровень расходов на данные виды услуг. Так, по данным Института социальных исследований, в среднем в декабре 1998 г. российская семья тратила на медицинские услуги и лекарства 300 руб., что почти в 3 раза выше уровня, указываемого в данных РСА[2]. При этом, по оценкам населения, недопотребление в сфере образования и здравоохранения относится к наиболее значимым лишениям, влекущим за собой исключенность из преобладающих в обществе жизненных стандартов [28, с.158; 26].

Однако именно потому, что прожиточный минимум касается большей части населения, необходимо с большой осторожностью относиться к его расчету и применению, хотя несколько лет назад отсутствие закона о прожиточном минимуме рассматривалось как серьезное препятствие в организации распределения и перераспределения общественного продукта.

Более того, некоторые исследователи выражают сомнение по поводу целесообразности в условиях жестких ресурсных ограничений в стране использования категории прожиточного минимума.

Так, М. Дмитриев в статье [29, с. 61—64] пишет:

> Принятие в 1999 г. Федерального закона «О потребительской «корзине» в целом по Российской Федерации» может привести к увеличению стоимостной величины прожиточного минимума ориентировочно на 16—20% в сопоставимых ценах и, следовательно, к дополнительному возрастанию показателей как уровня, так и «глубины» бедности и соответствующему росту расходов на

[1] *Статистический* бюллетень №7(57). — М.: РСА, 1999.
[2] *Расходы* населения на медицинскую помощь: Отчет Института социальных исследований /Под рук. В.Э. Байкова. — М., 1999.

выплату пособий по нуждаемости. Стоимостная величина прожиточного минимума в среднем на душу населения в 1999 г. может приблизиться к 70% среднедушевого денежного дохода. А во многих регионах — превысить его.

В этих условиях становится очевидным, что прожиточный минимум, заложенный в проекте Федерального закона «О потребительской «корзине» в целом по Российской Федерации», является существенно завышенным по отношению к реальным экономическим возможностям нашей страны. По ряду показателей (в частности, по минимальному уровню обеспеченности жильем и потреблению некоторых продуктов питания) минимальная потребительская «корзина», предусмотренная проектом данного закона, превышает средний уровень потребления в Российской Федерации.

С учетом складывающейся ситуации, как считает автор, целесообразен отказ от использования прожиточного минимума в качестве критерия предоставления социальной помощи и определения ее размеров. Поскольку объем ресурсов, которыми будут располагать для этих целей в 1999 г. территориальные бюджеты, крайне ограничен, социальную помощь следует переориентировать на беднейшие домохозяйства с доходами существенно ниже прожиточного минимума. Предпочтение должно отдаваться домохозяйствам, в которых преобладают нетрудоспособные члены семьи, лишенные альтернативных источников дохода (например, пенсий или доходов от использования собственности).

Покупательная способность доходов населения

От уровня и индексов цен напрямую зависит и покупательная способность доходов населения. Вопрос о покупательной способности доходов населения частично уже рассматривался в предыдущей главе, однако он столь же соотносим со стоимостью жизни, как и с доходами населения, поэтому коснемся его еще раз. Так покупательная способность среднедушевого денежного дохода может быть представлена конкретно в виде количества определенных продуктов питания, которые можно на него приобрести (см. табл. 3.5).

За истекшие годы реформ в целом наблюдается весьма значительная девальвация основных видов денежных доходов, что свидетельствует о резком ухудшении уровня жизни большей части населения в плане его финансовых и покупательских возможностей.

Таблица 3.5. Покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения (в месяц, килограммов)

Продукт	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Говядина	45	41	58	49	56	61	50
Молоко	514	390	355	235	257	304	285
Яйца, шт.	1358	1521	1551	1318	1388	1577	1393
Рыба мороженая	104	99	83	77	82	89	74
Сахар-песок	72	100	185	136	192	218	155
Масло растит.	74	78	81	62	83	105	68
Маргарин	55	60	69	47	64	77	55
Картофель	241	399	391	292	373	469	412
Капуста	292	229	209	239	247	310	307
Цитрусовые	28	44	74	87	94	113	—
Хлеб пшеничный	355	291	332	243	212	233	242
Рис	156	256	275	153	152	187	—
Масло животное	22	30	43	26	37	40	31

Составлено по: *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000 [19 с.351].

Покупательная способность выражается не только через соотношение денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, но и через товарный эквивалент среднедушевого денежного дохода, другими словами, через отношение последнего к средней цене товара или группы товаров за соответствующий период времени (табл. 3.6).

В частности, как показывают данные табл. 3.6, за 1998—1999 гг. произошло резкое сокращение покупательной способности практически по всем продовольственным товарам. Поэтому и в 2000 г. таких продуктов, как мясо, молоко, рыба, яйца, на сумму соответствующего душевого дохода можно было приобрести существенно меньше, чем, например, в предкризисном 1997 г.

Вызывает определенную тревогу и факт нынешнего снижения покупательной способности в отношении, пожалуй, самой социально важной группы товаров, включающей хлеб, хлебобулочные изделия, а также муку. Подобное сокращение скорее всего можно объяснить наиболее низкой ценовой эластичностью спроса на данные продукты питания в условиях обнищания значительной части населения, с одной стороны, и сокращением

как импортных поставок, так и отечественных запасов зерновых ресурсов, с другой.

Таблица 3.6. Изменение покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения в 1998—2000 гг.

	Количество продуктов питания, которое можно было приобрести на величину среднедушевого денежного дохода, кг	Январь—июль 2000 г. в % к 1999 г.	1999 г. в % к 1998 г.	1998 г. в % к 1997 г.
	Январь—июль 2000 г.			
Говядина (кроме бескостного мяса)	43,0	107,5	78,0	82,8
Молоко, л.	260,7	103,0	87,0	94,6
Яйца, штук	1471	114,4	90,8	88,9
Рыба мороженая	63,6	111,6	75,8	83,9
Сахар-песок	183,1	122,0	95,0	71,5
Масло растительное	78,0	134,5	84,0	64,7
Маргарин	57,5	122,3	84,0	71,4
Картофель	294,0	109,0	64,5	88,3
Капуста свежая	309,6	149,0	66,0	96,6
Хлеб и булочные изделия	225,5	90,3	99,7	104,0
Мука пшеничная	236,9	98,4	80,8	105,0
Рис	123,6	129,5	70,6	71,5
Крупа	165,9	101,1	85,7	100,0
Масло сливочное	28,9	118,9	77,4	77,4

Составлено по данным источника: *Социально-экономическое положение России. Январь—июль 2000 г.* — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 229.

Потребление населения 4

4.1. Понятие и система показателей потребления

Наиболее представительным образом уровень жизни населения характеризуется совокупностью показателей потребления.

Под *потреблением* понимается процесс удовлетворения материальных и духовных потребностей людей. Целевая функция потребления состоит в максимизации удовлетворения отдельных потребностей при увеличении общего уровня потребления в условиях ограниченных ресурсов.

Потребление представляет собой неотъемлемую часть и заключительную фазу процесса общественного воспроизводства [30, с.429]. Личное потребление (сейчас чаще употребляется термин «*конечное потребление домохозяйств*») вместе с производственным потреблением находятся во взаимосвязи и в диалектическом единстве с общественным производством. Люди (или можно сказать экономика) производят конечные или промежуточные продукты для того, чтобы в конечном счете потреблять их. В свою очередь потребление воздействует на производство, создавая потребность в продуктах, развивая новые потребности по мере удовлетворения уже сложившихся. В этом смысле иногда говорят об эффективности потребления.

Потребление может характеризоваться уровнем (объемами), структурой и динамикой.

Потребление определяется стоимостными и натуральными показателями (мерами веса, объема, числом штук и т.д.). Потребление неразрывно связано с расходами на приобретение необходимых благ и услуг и во многих случаях может оцениваться с их помощью.

В балансовых документах потребительские расходы вместе со сбережениями населения противопоставляются доходам. Многими исследователями сбережения рассматриваются как часть потребления.

Рассматривая потребление населения необходимо иметь в виду следующие понятия.

1. Фактическое конечное потребление домашних хозяйств (наиболее полная характеристика расходов на потребление)

включает расходы на покупку потребительских товаров и услуг, а также стоимость товаров и услуг, полученных домашними хозяйствами от органов государственного управления и от некоммерческих организаций бесплатно в виде социальных трансфертов в натуре.

2. Расходы на конечное потребление домашних хозяйств включают расходы на приобретение потребительских товаров и услуг, а также на потребление товаров и услуг в натуральной форме, произведенных для себя (сельскохозяйственная продукция личных подсобных хозяйств, условно исчисленные услуги по проживанию в собственном жилище) и полученных в качестве оплаты труда и различных видов вспомоществования [19, с.74—75].

Денежные расходы и сбережения населения объединяют расходы на покупку товаров и оплату услуг, обязательные платежи и различные взносы (налоги и сборы, платежи по страхованию, взносы в общественные и кооперативные организации, проценты за товарный кредит и др.), покупку иностранной валюты, а также прирост сбережений во вкладах и официальных бумагах.

Натуральное потребление представляется по отдельным видам продовольственных и непродовольственных товаров в единицах веса, объема, штуках.

> *Структура потребления* — это соотношение различных статей расходов или видов натурального потребления, соответственно в стоимостном выражении или в единицах, характерных для данного вида продукта.

Структура расходов является одной из важнейших характеристик потребительского поведения населения, так как именно в них отражается соотношение стоимости жизни и материально-денежные возможности домашних хозяйств.

Как и при исследовании доходов населения, при анализе потребления в качестве основной и наиболее представительной единицы рассматривается *домашнее хозяйство*. На макроэкономическом уровне сектор домашних хозяйств прежде всего относится к потребляющей группе. На микроуровне домашнее хозяйство — это основная для населения единица, на уровне которой принимаются экономические решения.

Основополагающая предпосылка при рассмотрении этого вопроса — принятие потребителями оптимальных с их точки зрения решений, исходя из поставленных ими целей и имеющихся ограничений для их достижения. Как потребитель домашнее хозяйство рациональным образом распределяет свой доход на удовлетворение потребностей и, как пишет Дж. Гелбрейт, «не допускает выражения индивидуальности и личных предпочтений» [31, с.63].

Потребление и доход

Если говорить о факторах, влияющих на уровень и структуры потребления, то большинство исследователей на первое место ставят уровень доходов. Анализом закономерностей поведения потребителей в зависимости от уровня доходов занимались многие экономисты, предлагая различные способы толкования данных о потреблении и доходе. Зависимость между объемом потребления и доходом называется *функцией потребления*.

Домохозяйство получает доходы от труда и собственности, платит налоги правительству, а затем решает, какую часть своего дохода после вычета налогов использовать на потребление, а какую — на сбережения. Правда, в условиях нестабильных цен последние также оказывают сильное влияние на характеристики потребления.

Среди других важных факторов (как и при определении уровня жизни): уровень экономического развития и национального богатства страны или региона, доля конечного потребления населения в ВВП, социально-демографический состав населения (домохозяйства), уровень имущественной обеспеченности, размеры собственности, природно-климатические условия, состояние социальной инфраструктуры.

Важной характеристикой потребления населения или отдельного домохозяйства является *потребительский бюджет* (бюджеты), который может быть соотнесен с отдельным потребителем или домашним хозяйством. Теоретически потребительский бюджет строится исходя из эталонных норм потребления. Это может быть минимальный потребительский бюджет или рациональный потребительский бюджет, понятия, соответствующие нижнему и верхнему уровню жизни различных доходных и социально-демографических групп населения. На практике, конечно, рассматриваются также потребительские бюджеты конкретных домашних хозяйств.

В обычных условиях потребности людей ограничены из-за нехватки средств в семейном бюджете. Стремление преодолеть ограниченность семейного бюджета было и остается важнейшим мотивом трудовой деятельности человека. Теория поведения потребителей на рынке товаров и услуг ориентируется на наличие таких ограничений. При этом исходят из того, что перед потребителем стоит двойственная задача распределения ограниченного бюджета: между потреблением и сбережениями; между огромным разнообразием товаров и массой желаний.

Потребительский спрос можно определить как возможность покупателя приобрести нужные ему товары. Следует различать *потенциальный спрос* (желание потребителя приобрести те или иные товары или услуги) и *платежеспособный спрос*, то есть доходно-денежные возможности потребителей реализовать на рынке свои потребности. Платежеспособный спрос зависит от уровня доходов, рыночных цен и склонности населения к накоплению.

Наиболее распространенная *функция спроса и потребления* – функция, отражающая зависимость от дохода. Известная кривая Энгеля в обобщенном виде представлена как $x_i = fi\ (y)$, где y – средний доход, x_i — объем потребления блага i.

С точки зрения теории *экономическое равновесие*, то есть сбалансированность спроса и предложения, при заданной структуре доходов достигается за счет изменения цен. Однако это может привести и приводит к тому, что объемы потребления низкодоходных групп населения сократятся, их структура деформируется, а товары дешевого ассортимента на рынке станут вымываться. В связи с этим возникает необходимость гибкого, осторожного и ограниченного регулирования в области политики ценообразования.

Подвижность номенклатур товаров в структуре потребления во многом объясняется взаимозаменяемостью многих товаров, имеющих сходную потребительскую значимость, но разную стоимость. Примером могут служить: масло сливочное и растительное, молоко свежее и порошковое, мясные и рыбные продукты. При снижении уровня доходов предпочтение может отдаваться более дешевым представителям этих пар продуктов.

С ростом доходов потребление необходимых благ несколько увеличивается, их доля в потребительском бюджете снижается.

Потребление благ менее насущной необходимости растет быстрее, и при насыщении замедляется. Потребление товаров и услуг третьей группы (товары длительного пользования, предметы роскоши, расходы на отдых и развлечения) с ростом доходов увеличиваются непрерывно.

Одним из важнейших аспектов социально-экономического анализа удовлетворения потребностей населения является исследование влияния уровня дохода на дифференциацию структур потребления.

Немецкий статистик Энгель в 1857 г. поставил вопрос о количественной связи между доходом и структурой потребления домохозяйства и отметил *взаимосвязь между доходом и долей расходов на питание* в общем бюджете домохозяйства. Энгель формулировал законы и построил кривые, согласно которым с ростом дохода расходуемая на питание доля сокращается, расходуемая на жилище и одежду — не изменяется, а затрагиваемая на образование и лечение — возрастает [32].

Можно привести ряд корреляционных взаимосвязей, оказывающих существенное влияние на величину доли питания:

- зависимость между удельным весом расходов на питание и душевым доходом;
- зависимость между абсолютной величиной душевого расхода на питание и уровнем душевого дохода;
- зависимость расхода на продукты питания в расчете на душу от денежного дохода и поступлений из личного подсобного хозяйства;
- зависимость расходов на питание от совокупного душевого дохода, размера семьи, удельного веса детей и удельного веса женщин.

Эластичность спроса и потребления

Способность потребностей изменяться под влиянием дохода и других факторов называется *эластичностью*. Для того чтобы можно было сравнить между собой прирост потребления, соответствующий различному приросту дохода или цен, удобно выразить этот прирост как величину относительную в процентах к определенному уровню. Сравнивая относительный прирост, получаем показатель, называемый *коэффициентом эластичности потребления*. Впервые коэффициент эластичности был предло-

жен Маршаллом в 1890 г. Экономическое толкование показателя заключается в том, что по его величине можно судить о степени удовлетворения потребностей в конкретных видах товаров и услуг при данном уровне дохода. Так, при низком уровне дохода (когда низка степень удовлетворения потребностей) имеем высокий показатель эластичности и наоборот. Абсолютное значение показателя эластичности больше там, где меньше насыщенность данным товаром. В математической интерпретации эластичность — это характеристика относительного изменения какой-либо величины (функции) при малых относительных изменениях прироста, определяющего эту величину фактора (аргумента). Если имеется зависимость $y = f(x)$, то коэффициент эластичности ε в зависимости от x определяется формулой:

$$\varepsilon = \frac{\partial y}{y} / \frac{\partial x}{x}.$$

При исследовании потребительского спроса и потребления различают *эластичность какого-либо товара* в зависимости от его цены и *эластичность от дохода потребителя*. Так, например, расчеты показывают, что фрукты высокоэластичны, а соль малоэластична.

Чем выше значения коэффициентов эластичности расходов (т.е. потребления) по доходам, тем ниже степень удовлетворения потребности в данном товаре. Отрицательные значения коэффициент эластичности получает по товарам, потребление которых отличается высокой насыщенностью.

Эластичность взаимозаменяемости товаров также поддается количественной оценке, однако такие расчеты сопряжены со значительными трудностями [32, с.669].

А.Е. Суринов [19] приводит следующую таблицу (см. табл. 4.1) значений коэффициентов эластичности по квинтильным группам населения. Данные таблицы демонстрируют разницу в структуре расходов и потребительском поведении различных доходных групп домохозяйств. В частности, видна высокая зависимость доли питания от изменения размеров доходов у домохозяйств с низкими доходами и рост расходов на необязательные товары и услуги, в особенности у высокодоходных домохозяйств.

Таблица 4.1. Коэффициенты эластичности расходов домохозяйств по доходам в 1999 г. (прирост расходов в процентах на 1% прироста доходов)

20%-ные группы домохозяйств	Продукты питания	Непродовольственные товары	Недвижимость	Услуги
Низшие доходы	0,941	0,770	1,177	1,000
Вторая группа	0,957	0,835	1,520	1,097
Третья группа	0,781	1,429	1,090	0,873
Четвертая группа	0,416	1,467	1,180	0,923
Высшие доходы	0,259	1,244	6,349	1,225

4.2. Потребление населения в терминах теории предельной полезности

Потребление населения может быть достаточно хорошо описано с помощью системы понятий теории предельной полезности. Теория предельной полезности в течение продолжительного времени разрабатывалась на Западе. В советское время она подвергалась жесткой критике как противостоящая марксистской теории стоимости. Однако в условиях рыночной экономики многие положения этой теории представляются вполне применимыми.

Предполагается, что домохозяйства при совершении покупок исходят из максимизации полезности. Под полезностью понимается удовлетворение, которое получают от потребления товара или услуги. Общая полезность — это удовлетворение, которое получают от потребления определенного набора единиц товара или услуги. Предельной полезностью называют полезность, равную приращению общей полезности в результате приобретения дополнительной единицы данного товара или услуги.

Уже в XVIII в. итальянец Галиани утверждал, что цены на товары зависят от их полезности, что пропорции обмена одного товара на другой определяются субъективными оценками участников обмена. Понятие полезности отчетливо просматривается в работах Кондильяка и Курно.

В 1984 г. немецкий экономист Г. Госсен в книге «Развитие закона человеческого общения» сформулировал два *«психофизических закона насыщения* потребностей»: «закон убывающей полезности» и «закон равенства предельных полезностей». В соответствии с первым законом потребность в товаре (а значит и цена на него) по мере насыщения потребности и с ростом запаса данного товара сокращается. По второму закону наиболее рациональная комбинация товаров в потребительской корзине достигается при равенстве предельных полезностей входящих в нее товаров [33, с. 564].

Еще более четкое оформление *теория предельной полезности* нашла в работах представителей австрийской школы: Джевонса, Менгера, Вальраса, Визера, Бем-Баверка. По мнению Бем-Баверка, рыночная цена определяется оценками «предельной пары»: «предельного продавца» и «предельного покупателя». Менгером была сделана попытка измерить субъективные оценки (на которые влияют и сами цены) путем объединения абстрактных (родовых) полезностей и конкретных полезностей в едином механизме образования ценности и схем равнодействующей от субъективных оценок в рыночной цене с помощью «шкалы полезностей». В этой шкале по горизонталям располагались в убывающей оценке родовые полезности (хлеб, мясо, фрукты, одежда, обувь и т.д.), а по вертикалям — убывающие оценки конкретной полезности каждого из благ этого рода.

На смену австрийцам пришла математическая Лозанская школа (ее наиболее яркие представители Вальрас и Парето). Ранее математические методы применялись в рамках теории предельной полезности Госсеном, Курно и Дюпуи.

По Вальрасу,

> предельная полезность есть убывающая функция потребленного количества и она пропорциональна уплаченной цене. Предельная полезность достигается в том случае, когда последние из расходуемых потребителем средств с учетом его предпочтения к тому или иному продукту (при данном доходе) принесут ему одинаковое удовлетворение; это и есть точка экономического равновесия [34, с. 239].

Парето вводит в анализ предельной полезности понятие *«кривые безразличия»*, при которых потребитель оценивает какую-то часть предоставляемых на его выбор благ. Вне этой сферы безразличия предполагается возможность предпочтения одних благ другими без оценки абсолютной величины их полезности. Тем самым Парето старается освободить категорию ценности от необходимости ее абсолютного измерения, «опустить одно из наиболее уязвимых предположений субъективной теории цены — предположение о возможности непосредственного измерения индивидуальной полезности» [35, с.37—38].

Метод исследования спроса отдельного потребителя с помощью кривых безразличия основан на геометрическом совмещении двух типов кривых — так называемой бюджетной линии и собственно кривых безразличия. *Бюджетные линии* дают ответ на вопрос: что могут позволить себе домохозяйства, располагая тем или иным доходом, с учетом сложившихся цен на товары. Изучение спроса любого домохозяйства основано на учете не только того, что они могут купить, но и того, что они хотят приобрести. Желания приобрести то или иное количество товара отражают предпочтения покупателя, которые можно исследовать с помощью так называемых кривых безразличия. *Кривая безразличия* показывает возможные комбинации единиц товаров, дающие домохозяйствам одинаковое удовлетворение. При данном уровне доходов домохозяйство максимально удовлетворит свои потребности, приобретая товары в количествах, соответствующих точке, где бюджетная линия касается кривой безразличия (положение потребительского равновесия).

Линия *«доход-потребление»* проходит через все точки потребительского равновесия, связанные с различными уровнями дохода.

Линия *«цена-потребление»* проходит через все точки потребительского равновесия, связанные с изменением цены одного из товаров. На ее основе и строится кривая спроса населения.

В дальнейшем Маршалл для того чтобы сделать более реалистичным понятие предельной полезности, попытался сблизить понятия издержек производства и предельной полезности. Включение Маршаллом в область исследований сферы производства поставило перед экономистами новую задачу — как определить полезность самих факторов производства [34, с.303]. Это привело к появлению *теории предельной производительности* американского исследователя Кларка. В своей теории Кларк пытается вывести понятия «предельной производительности труда»

и «предельной производительности капитала», которые рассматриваются в качестве субъективных оценок полезности труда и капитала для предпринимателя. С этой точки зрения заработная плата рабочих равна предельному продукту их труда и поэтому зависит от изменения производительности труда рабочих. Уровень же процента пропорционален изменению производительности капитала, то есть равен предельному продукту капитала [36, с. 96].

Теорию предельной полезности широко использовали и развивали в своих работах и такие крупнейшие экономисты, как Дж. Кейнс, Дж. Гелбрейт, П. Самуэльсон.

Важнейшую роль в теории Кейнса имеет *концепция мультипликатора*. Согласно этой концепции между приростом инвестиций и приростом национального дохода существует устойчивое соотношение, основанное на том, что каждый прирост инвестиций порождает волны вторичных доходов. Величина мультипликатора тесно связана с понятием «предельной склонности к потреблению»: чем выше склонность к потреблению, тем больше мультипликатор [37, с.182].

Кейнс также предлагал рассматривать потребление как функцию от текущего дохода, считая, что доход является основным фактором, определяющим потребление. Изучение данных семейных бюджетов и краткосрочных временных рядов подтвердили эти предположения. Позже экономисты стали полагать, что потребители понимают, что они стоят перед принятием решения, затрагивающим межвременной выбор. Потребители заглядывают вперед, прогнозируя свои будущие ресурсы и потребности, что предполагает использование более сложной функции потребления, чем предлагаемая Кейнсом. В частности, согласно модели Фишера, потребление зависит от дохода человека в течение всей его жизни, пока потребитель имеет возможность занимать средства и накапливать сбережения. Для тех потребителей, которые хотели бы занять средства, но не могут этого сделать, размер потребления зависит только от уровня текущего дохода [38].

Функция потребления в *модели жизненного цикла* Модильяни показывает, что потребление зависит как от дохода, так и от накопленного к данному моменту времени богатства. Если человек начинает свою взрослую жизнь, не имея сколько-нибудь существенных накоплений, то за годы работы он делает необходимые сбережения, а затем тратит их после выхода на пенсию. Основная мысль заключается в том, что работающая молодежь накапливает средства, в то время как люди старшего поколения, ушедшие на пенсию, их тратят.

Если потребитель придерживается равномерного уровня потребления на всем протяжении своей жизни, то он будет откладывать и накапливать сбережения в годы своей работы, а затем тратить их и накопленное им богатство после выхода на пенсию.

Для того чтобы проверить справедливость данного предположения, многие экономисты изучали потребление и сбережения пожилых. В общем, результаты исследований показали, что простейшая модель жизненного цикла не в состоянии полностью объяснить поведение потребителей. Без сомнения обеспечение жизни после ухода на пенсию является важной причиной сбережений, но и другие мотивы, такие, как сбережения из предосторожности и передача наследства, также представляются значимыми.

Однако более корректно исследовать зависимость уровня потребления домохозяйства, исходя из его жизненного цикла в целом. Здесь целесообразно ориентироваться на жизненный цикл нуклеарной семьи и естественные этапы ее развития: создание, появление и рост детей, вступление их в трудоспособный возраст, старение и выход на пенсию родителей, уход детей в новые семьи, сокращение состава, прекращение существования семьи.

С рождением детей уровень душевых доходов обычно естественно сокращается. По вступлению детей в трудоспособный возраст душевые доходы увеличиваются, как и в случае, если дети покидают семью. С достижением родителями пенсионного возраста доходы вновь снижаются.

Дж. Гелбрейт также придавал большое значение субъективно-психологическим моментам в поведении потребителя. Он писал, что потребители «выражают свои желания путем распределения своего дохода между различными благами и услугами, к которым они имеют доступ на рынке» [31, с.37].

П. Самуэльсон, поддерживая теорию «убывающей полезности», в частности пишет, что выводы этой теории были подкре-

плены результатами психологических лабораторных экспериментов [39, с. 426—427]

Р. Аллен модернизирует математический аппарат своих предшественников: при рассмотрении предельной полезности использует, в частности, матричный метод и многомерное пространство. Он считает, что «возможно построить более фундаментальную систему аксиом, касающуюся поведения потребителей, и представить его как математическое следствие, из которых может быть выведена максимизация полезности» [40, с.558].

В ходе эволюции теории предельной полезности среди исследователей появилось разделение на «кардиналистов» и «ординалистов».

Первые стояли на традиционных позициях возможности измерения абсолютной величины предельной полезности (Маршалл, М. Фридман, Моргенштерн, фон Нейман).

Вторые не считали возможным измерение абсолютной величины предельной полезности и полагали необходимым использование порядкового метода сопоставления предпочтений (Парето, Самуэльсон, Хикс, Аллен). По мнению ординалистов, аппарат кривых безразличия должен был придать дальнейшее оформление ординалистской теории цены [35, с. 77].

В основе *модели поведения потребителей*, разработанной Фридманом, лежит *гипотеза постоянного дохода*. Она дополняет гипотезу жизненного цикла Модильяни: в обеих использована теория поведения потребителя Фишера, согласно которой потребление не должно зависеть только от текущего дохода. Однако, в отличие от теории жизненного цикла, согласно которой доход можно прогнозировать на протяжении жизни человека, гипотеза постоянного дохода утверждает, что колебания доходов могут быть как постоянные, так и переменные. Постоянный доход является той частью дохода, которая, согласно ожиданиям людей, сохранится в будущем. Временный доход — тот доход, который не ожидают сохранить в будущем. Поскольку потребители могут занимать средства или делать сбережения и потому, что они желают сгладить колебания уровня своего потребления, потребление слабо реагирует на временные изменения дохода. В основном потребление зависит от постоянного дохода. Споры об относительной значимости того или иного фактора для определения потребления продолжаются до сих пор.

В обычной жизни каждый потребитель естественно стремится повысить свою общую полезность. *Принцип максимизации общей полезности* состоит в следующем: каждое домохозяйство, приобретая какой-то набор товаров, должно распределить свой доход так, чтобы полезность, полученная от последней денежной единицы, израсходованной на тот или иной товар, была одинаковой. Таким образом, покупатель будет предъявлять спрос на товар до тех пор, пока предельная полезность в расчете на одну денежную единицу, потраченную на данный товар, не станет равной предельной полезности на денежную единицу, израсходованную на другой товар:

$$\frac{MU_x}{P_x} = \frac{MU_y}{P_y},$$

где MU_x — предельная полезность единицы товара x;
P_x — цена товара x;
MU_y — предельная полезность единицы товара y;
P_y — цена товара y.

Данное уравнение рассматривается основным в концепции потребительского спроса (в рамках теории предельной полезности).

В преобразованном виде:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}.$$

Это уравнение является уравнением равновесия спроса отдельного домохозяйства. Оно носит универсальный характер и не зависит от дохода домохозяйства. Если цена товара x падает, то при прочих равных условиях для любого товара y:

$$\frac{MU_x}{MU_y} = \frac{P_x}{P_y}.$$

Чтобы добиться равенства, домохозяйства начнут приобретать в больших количествах товар x, и это приведет к падению MU_x. Предельная полезность товара x будет понижаться до тех пор, пока равенство равновесия не будет выполняться. Этому правилу будут следовать все домохозяйства. Следовательно, снижение цены какого-либо товара при прочих равных условиях увеличивает объем спроса на этот товар для всех потребителей [41].

4.3. Потребление населения в период 1992–1999 гг.

Рассмотрим основные характеристики потребления населения и условия формирования его потребительского поведения на примере конкретной ситуации, сложившейся в период 1992–1998 гг.

Непосредственное влияние на потребительское поведение населения оказывают уровень доходов, цены и состояние потребительского рынка. Насыщение рынка, объем товарооборота, розничные цены на товары и услуги в значительной мере определяются эффективностью производства и объемами выпуска продукции, причем не только производства товаров народного потребления, но и других отраслей, по технологической цепочке связанных с ним. Другая важная составляющая, обеспечивающая насыщение потребительского рынка — это импорт потребительских товаров, который, как будет показано ниже, имеет свои положительные и отрицательные стороны.

Проводимая в России экономическая реформа сопровождается рядом негативных явлений, проявляющихся в глубоком спаде производства, инфляции, резком снижении и поляризации доходов и общем падении уровня жизни населения.

Естественно, что в изменившихся общеэкономических условиях происходит серьезное деформирование стереотипов потребительского поведения населения, оцениваемое как на макроуровне (населения в целом, в масштабах территориальных образований и крупных социально-экономических и демографических групп), так и на микроуровне (семьи, домохозяйства и отдельных членов общества).

Особенности потребительского поведения населения в кризисный период непосредственно отражаются в характеристиках конечного потребления, и прежде всего в изменении объемов и структуры расходов на основные товары и услуги в годы реформ в сопоставлении с предкризисными годами.

Рассмотрим более детально основные моменты социально-экономической ситуации и характер потребительского поведения населения на различных этапах рассматриваемого периода. Однако детальное описание ситуации по каждому году избранного отрезка времени было бы слишком пространным, поэтому ограничимся первым, последним и средним годами этого отрезка времени, т.е. 1992, 1998 и 1995 годом.

Возросшие в **1992 г.** цены вынудили население резко переориентировать свои денежные средства на покупку жизненно необходимых товаров и услуг, прежде всего на приобретение продовольствия. По данным Центра экономической конъюнктуры при Правительстве Российской Федерации, доля затрат на продукты питания выросла в общей сумме потребительских расходов с 38,4% в 1991 г. до 47,1% в 1992 г., то есть почти на 10%[1].

Рост доли расходов населения на покупку продуктов питания обусловил заметное сокращение доли расходов на приобретение непродовольственных товаров. В 1992 г. по сравнению с предыдущим годом доля затрат на непродовольственные товары в общей структуре расходов уменьшилась на 6,5%. Для большей части населения сделать «крупную» покупку (например, телевизор, холодильник, мебельный гарнитур) стало возможным лишь при получении ссуды в банке или другой единовременной крупной денежной выплаты. С другой стороны, население старается защитить свои текущие доходы от инфляции и как можно скорее вложить их в недвижимость, ценные бумаги, товары. Это, безусловно, отразилось на структуре покупок. Учитывая, что основная масса потребителей относительно небогата, модельная покупка в среднем по всему населению связана с приобретением непродовольственных товаров первой необходимости (одежды, обуви и т.п.).

Наиболее заметны структурные изменения в расходах населения при анализе данных, пересчитанных в постоянные цены. В этом случае хорошо просматривается увеличение доли расходов на продовольствие при резком падении покупок непродовольственных товаров длительного пользования[2]. Так, в 1992 г. по сравнению с 1991 г. доля затрат на продукты питания в постоянных ценах выросла на 14,4% в общей сумме потребительских расходов, а средняя доля затрат по таким статьям расходов, как мебель и предметы домашнего обихода, культтовары, строительные материалы, уменьшилась почти в 2 раза.

Уменьшение объемов потребления населением важнейших и наиболее калорийных продуктов питания и негативное изменение его структуры в сторону углеводистой модели потребления

[1] *Статистический* пресс-бюллетень. — М., РИИЦ, 1992. № 2. С. 60.
[2] Там же. С. 61.

подтверждаются и органами официальной статистики[1], а также данными Центра экономической конъюнктуры при Правительстве РФ. В целом потребление продуктов питания в конце 1992 г. примерно соответствовало уровню потребления жителей России в первой половине 70-х годов[2].

В последующие два года ситуация в сфере потребления сохраняет свои основные черты: преимущественно негативную модель потребления продуктов питания, сокращение потребления платных услуг, периодически возникающий дефицит важнейших продуктов и т.п. В то же время цены на жизненно важные продовольственные товары и услуги практически на всем протяжении пореформенного периода, росли темпами, опережающими общий индекс роста потребительских цен. С точки зрения рыночной конъюнктуры это объясняется тем, что торговля и предприятия сферы услуг максимально взвинчивали цены на товары и услуги, оплачивать которые население вынуждено (питание, одежда, лекарства, товары для детей, коммунальные услуги и т.д.). В то же время на товары эластичного характера (покупка которых не обязательна и может быть отложена) цены росли медленнее — торговля боролась за рубли, оставшиеся у населения после приобретения товаров первой необходимости.

В 1995 г., несмотря на заметное снижение, а затем стабилизацию темпов инфляции, основные негативные тенденции на потребительском рынке и в сфере конечного потребления сохранились.

Положение на рынке потребительских товаров определялось дальнейшим спадом отечественного производства, с одной стороны, и ростом цен, с другой.

Ситуация в области потребительских цен до осени 1995 г. во многом развивалась по сценарию прошлого года. Среднемесячный прирост потребительских цен за восемь месяцев 1995 г. и аналогичный период 1994 г. составил 8,8% и 8,4%, соответственно. С января по август 1995 г. (по отношению к декабрю)

[1] *Дмитричев И.И.* Об общероссийском обследовании домашних хозяйств и здоровья населения: Материалы международной конференции .Ч.2. — М., 1993. — С. 18.

[2] *Статистический* пресс-бюллетень. — М., РИИЦ, 1992. № 2. — С. 35, 62.

цены выросли в 2 раза (на 96%), так же как и в соответствующем периоде прошлого года.

Осенью 1994 г., особенно после резкого падения курса рубля в октябре, произошел мощный скачок потребительских цен. Достаточно вспомнить, что среднемесячный темп прироста цен на продовольственные товары за октябрь-ноябрь 1994 г. составил 17%, непродовольственные — 14%, платные услуги — 9%. В сентябре 1995 г., если верить данным официальной статистики, цены выросли всего на 4,5%, в том числе на продовольственные товары — 2,8%, на непродовольственные товары — 6%, платные услуги населению — 7,1%. За последний квартал 1995 г. среднемесячный темп инфляции составил 4,1%, т.е. по сравнению с 1994 г. сократился в четыре раза.

В целом за 1995 г. индекс потребительских цен составил 231,3%, в том числе на продовольственные товары — 217%, непродовольственные товары — 210%, платные услуги населения — 323%.

На рынке потребительских товаров, по данным Госкомстата РФ, в 1995 г. сохранилась негативная тенденция опережающего роста цен на продовольствие.

Нельзя не отметить наиболее высокие темпы роста цен на социально важные продукты питания. Так, за 10 месяцев 1995 г. мясо и мясопродукты стали дороже более чем в 2 раза (217%), хлеб и хлебно-булочные изделия — почти в 3 раза (295%), цены на молоко и молочные продукты увеличились вдвое.

Летом и в начале осени 1995 г. общие темпы прироста цен на продовольствие были минимальными с начала года, что связано с сезонным снижением цен на плодоовощную продукцию и картофель. Вместе с тем наибольшее повышение цен в августе отмечено на муку, хлеб и хлебобулочные изделия, растительное масло — 13—17% по сравнению с предшествующим месяцем. В сентябре при относительно низких темпах прироста цен на большинство продовольственных товаров цены на муку, хлеб и хлебобулочные изделия низших сортов, отдельные виды круп выросли за месяц на 10—11%.

С октября 1994 г. стоимость продуктового набора из 19 основных продуктов питания резко пошла вверх, осенью 1995 г. такого инфляционного роста не наблюдалось. Однако сравним соотношение стоимости набора к величине средней заработной

платы по народному хозяйству в августе 1994 г. и в соответствующем месяце 1995 г., когда темпы прироста цен на продовольствие были минимальными с начала года. В августе 1994 г. стоимость набора из 19 продуктов питания составила 61,6 тыс. руб., средняя заработная плата — 232,8 тыс. руб., к сентябрю 1995 г. стоимость набора и величина средней зарплаты выросли до 206 тыс. руб. и 540 тыс. руб., соответственно. Следовательно, если в 1994 г. к концу лета на среднюю зарплату можно было купить почти 4 (точнее 3,8) продуктовых набора, то в августе 1995 г. — только 2,6 таких набора.

По группе непродовольственных товаров в 1995 г. также наиболее быстрыми темпами растут цены на товары высокой социальной значимости. Так, за десять месяцев цены на ситцевые ткани и бензин увеличились в 2,9—3,2 раза, белье для новорожденных, мыло хозяйственное — в 2,5—2,8 раза, постельное белье и бельевой трикотаж, чулочно-носочные изделия для детей — в 2,2—2,3 раза. В то же время менее всего за этот период подорожали товары длительного пользования и предметы роскоши; ковры и ковровые изделия, холодильники, телевизоры, видеотехника, ювелирные изделия — на 55—80%.

С началом учебного года вновь был отмечен значительный рост цен на школьные товары. Стоимость условного набора для школьника, включая одежду, обувь, чулочно-носочные изделия, канцтовары составила в августе более 500 тыс. руб., то есть увеличилась против августа прошлого года почти в 3 раза, при росте цен по группе непродовольственных товаров в целом в 2,8 раза. При этом, если в 1994 г. на приобретение такого набора следовало бы потратить 87% средней заработной платы, то в 1995 г. стоимость его покупки превысила уровень средней заработной платы на 9%, что служит одним из свидетельств снижения реальной покупательной способности денежных доходов населения.

Как и в 1994 г., в 1995 г. на потребительском рынке наблюдается тенденция опережающего роста цен на услуги населению. Так, за восемь месяцев 1995 г. тарифы на платные услуги населению выросли на 160%, в то время как цены на товары — на 89%.

Примечательно, что наиболее быстрыми темпами росла плата за услуги первоочередной жизненной необходимости. К сентябрю 1995 г. по сравнению с декабрем 1994 г. стоимость жи-

лищно-коммунальных услуг увеличилась в 3,75 раза, пассажирского транспорта и связи — в 2,41 раза. Только за август 1995 г. тарифы на сетевой газ и электроэнергию выросли на 16%, отопление, водоснабжение и канализацию — на 8—12%. В сентябре тарифы на жилищно-коммунальные услуги, услуги здравоохранения, содержание детей в детских дошкольных учреждениях увеличились на 8—12%, плата за проезд в пассажирском транспорте и бытовые услуги — на 6—6,5%. За десять месяцев 1995 г. тарифы на коммунальные услуги возросли в 4,8 раза, плата за жилье была повышена в 3,9 раза, плата за проезд в пригородных поездах — в 3,5 раза, на городском транспорте — в 2,8 раза. Увеличение доли расходной части потребительского бюджета семей, связанное с опережающим ростом обязательных платежей за жилплощадь, коммунальные услуги, транспорт следует считать важным показателем, определяющим негативные изменения в характере потребления населения в 1995 г.

Фактором, также свидетельствующим об ухудшении потребительских возможностей населения, стало снижение товарного содержания объема розничного товарооборота. В 1995 г. объем розничного товарооборота составил 553 трлн руб., что в 2,7 раза больше, чем за соответствующий период прошлого года. Однако в товарной массе населению было продано товаров на 8% меньше, в том числе: продажа продовольственных товаров уменьшилась на 11%, непродовольственных — на 5%, объем платных услуг населению — на 6%.

В 1995 г. негосударственный сектор стабилизировал свое положение на потребительском рынке. За год его доля в общем объеме розничного товарооборота увеличилась на 2%. Продолжает увеличиваться роль вещевых, продовольственных и смешанных рынков, их доля в удовлетворении покупательского спроса населения выросла за год в общем объеме розничного товарооборота с 26 до 27%.

Материалы обследований Госкомстата России свидетельствовали о том, что в рыночных условиях частные предприятия торговли функционировали эффективнее. Они имели более высокий розничный товарооборот на кв. метр торговой площади (или одно место в предприятии общественного питания), более высокую скорость оборота товаров, а также более низкие издержки обращения.

В плане насыщения товарами ситуация на потребительском рынке заметно улучшилась. Если еще в 1994 г. малейшее повышение покупательского спроса сопровождалось нарушением сбалансированности потребительского рынка, то в 1995 г. этого не происходит. Практически повсеместно розничная торговля насыщена основными продовольственными и непродовольственными товарами. В связи с этим Госкомстат России перешел от расчета коэффициента насыщенности (отношение количества городов, в которых на момент регистрации товар был в продаже, к общему числу обследованных городов) к уровню наличия основных потребительских товаров в магазинах. Он исчисляется как отношение количества магазинов, в которых на момент регистрации товар был в продаже, к общему числу обследованных магазинов, торгующих соответствующими товарами. К осени 1995 г. сформировалась достаточно устойчивая тенденция роста насыщенности основными розничными товарами.

По-прежнему много нареканий у населения вызывало качество продаваемых товаров, особенно зарубежных, что подтверждается и данными Роскомторга. Так, в I полугодии 1995 г. удельный вес забракованных колбасных изделий составлял 63% от количества проинспектированных импортных товаров, рыботоваров — 47%, мяса птицы — 29%, цельномолочной продукции — 24%, мяса (всех видов) — 15%. А ведь большая часть населения вынуждена приобретать товары (в том числе и импортные) по самым низким ценам, т.е., как правило, и самого невысокого качества.

Ситуация в сфере потребления и потребительского поведения населения складывалась следующим образом.

В 1995 г. денежные доходы населения сложились в сумме 942,3 трлн руб. и увеличились по сравнению с тем же периодом прошлого года на 158%. Однако реально располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, плюс официальные денежные доплаты с учетом изменения потребительских цен на товары и услуги) уменьшились по отношению к 1994 г. на 13%.

Реальное снижение денежных доходов населения объясняется, в первую очередь, отставанием индексации оплаты труда (прежде всего, в бюджетной сфере) от роста потребительских цен, несвоевременностью выплат заработной платы, запаздыванием пересчетов пенсий и социальных пособий в связи с инфляцией.

О снижении жизненного уровня большинства населения свидетельствует и динамика соотношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума. В среднем за 1995 г. соотношение денежных доходов и прожиточного минимума оставалось ниже уровня прошлого года — 202% против 231% в 1994 г. Соответственно росли и масштабы распространения бедности. За восемь месяцев 1995 г. почти 63% населения имели доходы ниже среднего уровня, на долю 10% наименее обеспеченного населения приходилось всего 2,2% от общей суммы денежных доходов. В 1995 г. среднедушевые денежные доходы 24,7% населения (около 37 млн человек) были ниже прожиточного минимума, численность этой части населения по сравнению с 1994 г. выросла на 10%.

При анализе общей структуры расходов населения обращает на себя внимание некоторый рост доли затрат на потребительские товары и услуги. Вообще незначительное увеличение этой доли может объясняться многими причинами, и в частности:

- деформацией расходной части потребительского бюджета за счет увеличения доли жестких или малоэластичных статей расходов—плата за жилье и коммунальные услуги, транспорт;
- частыми нарушениями установленного законом порядка ценообразования, в частности правил включения в цену торговых, транспортных и других накладных надбавок; в ряде случаев — незаконная практика «придерживания» товаров на складах с целью создания искусственного дефицита и необоснованного завышения цен на них;
- необходимостью пополнения населением накопленных ранее продовольственных запасов;
- необходимостью покупок (или ремонта) взамен изношенных одежды, обуви, чулочно-носочных изделий и пришедшей в негодность бытовой техники после 3—4-летнего воздержания, вызванного ударами шоковой терапии и инфляции;
- ростом насыщенности потребительского рынка новыми типами иностранных товаров промышленного производства, модной одеждой, обувью, радиоэлектроникой, при-

влекательность которых может заставить временами увеличивать расходы на промтовары;

- некоторым снижением популярности у населения такого способа сохранения денег от инфляции, как покупка валюты; в 1995 г. по сравнению с 1994 г. доля покупки валюты снизилась на 3,5% в структуре использования доходов населения.

При снижении реальных доходов населения и росте масштабов бедности в течение 1995 г. увеличение доли потребительских затрат в бюджете населения произошло не за счет улучшения натуральных характеристик потребления, а за счет роста цен на жизненно важные продукты питания и услуги. Согласно данным официальной статистики, по сравнению с 1994 г. в январе—сентябре 1995 г. расходы домашних хозяйств на покупку продуктов питания в реальном выражении (с корректировкой на индекс потребительских цен) составили 87%, непродовольственных товаров — 71%, услуг — 81%. В то же время покупательная способность денежных доходов населения в 1995 г. по сравнению с предыдущим годом по основным продуктам питания снизилась на 20—30%.

К концу 1995 г. общий размер просроченных выплат по заработной плате превысил 20 трлн руб., из которых на долю бюджетного недофинансирования приходится 16%.

О низких потребительских возможностях населения свидетельствуют и данные социологических опросов, проведенных в 1995 г. На вопрос: «Как можно оценить ваши реальные доходы?» только 2% из 840 жителей Москвы, опрошенных сотрудниками Центра социологии РАН, ответили, что имеют достаточно денег для того, чтобы ни в чем себе не отказывать, 7% могут позволить купить себе холодильник или телевизор, но не автомобиль. Треть опрошенных (31%) тратят почти все доходы только на покупку необходимых продуктов и одежды, 40% тратят деньги лишь на еду, не приобретая почти ничего из одежды или бытовой техники. Пятая часть интервьюируемых (19%) постоянно берет деньги в долг.

Говоря о развитии инфляционного процесса в 1995 г. в целом, следует отметить некоторое снижение темпов инфляции, которое преподносится представителями руководства страной в качестве серьезного финансово-экономического достижения. По

нашему мнению, это справедливо лишь в той части, в какой оно касается создания и поддержания в течение года определенного долларового коридора (хотя это мероприятие также связано с большими валютно-финансовыми затратами).

Что же касается непосредственно состояния потребительского рынка, то приходится констатировать, что здесь темпы инфляции могли снижаться прежде всего за счет и в связи с падением платежеспособного покупательского спроса населения, вызванного беспрецедентной ситуацией с заработной платой — ее широкомасштабной невыплатой или задержками выплаты во множестве предприятий и организаций бюджетной сферы, а также прогрессирующим сокращением числа рабочих мест в общественном производстве и ростом безработицы.

Необходимо также подчеркнуть, что инфляция на потребительском рынке развивалась не равномерно по всей номенклатуре товаров, но *дифференцированно*. Так, если говорить о продуктах питания, то здесь инфляция затронула в первую очередь продукты массового спроса, в том числе такие, которые постоянно покупались беднейшими слоями населения, как хлеб, молоко, относительно дешевые рыбопродукты. Опережающими темпами росли цены на жилищно-коммунальные и бытовые услуги.

Таким образом, инфляционное увеличение доли затрат на питание и обязательные, регулярно используемые; услуги приводят к дальнейшему резкому снижению условно-свободной части располагаемого дохода большинства населения, лишают его возможности удовлетворять даже элементарные потребности в обновлении гардероба, приобретении простейших товаров и бытовых услуг. В связи с этим необходимо заметить, что некоторые виды услуг — бытовые, медицинские, культурного характера уже к 1993—1994 гг. настолько подорожали, что просто перестали использоваться и выпали из бюджета рядового гражданина. Вместе с тем появились новые виды платных услуг (в здравоохранении, образовании) и, соответственно, статьи расходов в бюджете населения. Оплата многих видов юридических и информационных услуг либо утратила первоначальный символический характер и достигла весьма значительных размеров.

Действительно, цены на услуги (а также и на продукты питания) в течение года, за исключением сезонного снижения цен

на продукты, росли темпами, опережающими общий индекс роста потребительских цен. Эта ситуация повторяется из года в год практически на всем протяжении пореформенного периода. С точки зрения рыночной конъюнктуры это объясняется тем, что торговля и предприятия сферы услуг максимально взвинчивают цены на товары и услуги, оплачивать которые население вынуждено (питание, одежда, лекарства, товары для детей, коммунальные услуги и т.д.). В то же время на товары эластичного характера (покупка которых не обязательна и может быть отложена) цены растут медленнее — торговля борется за рубли, оставшиеся у населения после приобретения товаров первой необходимости.

В течение **1996 г.** несмотря на относительно низкий помесячный рост инфляции реальных сдвигов в сторону улучшения потребления населения не произошло.

Насыщение рынка потребительскими товарами в возрастающей степени определялось объемами импортных поставок, причем через негосударственные структуры торговли поступало около 90% импортных товаров. По данным Госкомстата России, удельный вес представленных во II квартале 1996 г. к продаже импортных товаров в общем количестве обследованных составляет: колбасных изделий — 32%; шоколадных конфет, животного масла, маргарина, майонеза — 21—35%; макаронных изделий, шоколада, безалкогольных напитков — 41—49%; сыра, растительного масла, мясных консервов — 55—58%.

В то же время отечественное производство большинства отраслей легкой и пищевой промышленности продолжало падать. В виде примера можно указать на сокращение в январе—ноябре 1996 г. по сравнению с соответствующим периодом прошлого года производства тканей — на 21%, трикотажных изделий — на 44%, обуви — на 31%, мяса — на 21%, масла животного — на 24%, хлеба и хлебобулочных изделий — на 13%.

В 1996 г. важным стабилизирующим фактором положения на потребительском рынке явились достаточно устойчиво низкие темпы инфляции. В июле месячный темп роста цен достиг рекордно низкого уровня — 0,7%. В августе даже была отмечена небольшая дефляция — 0,2% (официальные данные Госкомстата РФ).

К сожалению, столь благополучная внешне ситуация с ценами в 1996 г. сложилась не в результате роста реальных доходов

населения или увеличения товарного содержания рубля. Относительно низких темпов инфляции удалось достигнуть за счет ужесточения бюджетно-финансовой политики правительства, резкого роста огромной внутренней задолженности, в частности по заработной плате и социальным выплатам населению.

Потребительское поведение населения в 1997 г. в основных своих чертах повторяло характер 1996 г. и не было сопряжено с резкими изменениями внутри всего периода. Это во многом объяснялось тем, что политическая, экономическая и финансовая ситуация в 1997 г. в целом также сохраняла очертания, приобретенные в 1996 г.

Внутриполитическая обстановка постоянно оставалась нестабильной и характеризовалась ожиданием политических коллизий и кардинальных перемен (возможный приход к власти оппозиции, возможная отставка правительства и т.д.).

Несмотря на заявления правительства о появлении признаков выхода из кризиса к началу экономического оживления (по данным Госкомстата, валовой внутренний продукт страны к сентябрю 1997 г. вырос по сравнению с сентябрем 1996 г. на 2,3%). Реальное положение в экономике остается крайне тяжелым. Такое незначительное увеличение этого показателя по сравнению с крайне низким его значением в 1996 г., на наш взгляд, еще не может говорить об экономическом оживлении, а является прежде всего следствием естественной адаптации хозяйства страны, в частности после конверсии предприятий оборонного комплекса, к новым экономическим условиям и частичного выздоровления после разрушительных последствий перестройки и шоковой терапии.

Вероятно все же положительное значение с точки зрения экономического положения населения имели мероприятия правительства, связанные со сдерживанием уровня инфляции и поддержанием долларового коридора, хотя, по мнению, тогдашнего председателя Центробанка С. Дубинина, последнее возможно обошлось стране к октябрю 1997 г. сокращением в течение года валютно-золотого запаса с 25 млрд долларов до 22,6 млрд. Неблагоприятным образом на потребительском поведении населения сказывались негарантированность размера процентов годовых по вкладам в Центробанк, а также имевшая место война между Центробанком и коммерческими банками. По мнению

ряда специалистов, негативными для нас могли оказаться последствия мирового финансового кризиса, последовавшего за потрясениями на Гонконгской бирже и крахом японской компании Ямоити (что, к сожалению, впоследствии полностью подтвердилось).

Инфляционные ожидания населения все еще оставались высокими (что сказывается на показателях его сберегательного и инвестиционного поведения). По данным ВЦИОМ, в 1997 г. каждый из шести опрошенных считал, что цены на потребительском рынке стабилизировались, и не ожидал роста цен, однако, по-прежнему около половины опрошенных считало, что цены будут продолжать расти. Если склонность населения к покупке предметов длительного пользования усиливалась, то склонность к сбережениям сокращалась, еще более уменьшилось число желающих вкладывать деньги в приобретение акций.

Потребительский рынок и динамика цен — в **1998 г.** До августа 1998 г. положение на потребительском рынке оставалось достаточно стабильным. Однако 17 августа — период относительной стабильности, который продолжался около трех лет, закончился. Разразившаяся финансовая катастрофа, официально объявленная следствием мирового финансового кризиса, на самом деле явилась результатом близорукой популистской политики обеспечения насыщения потребительского рынка любым путем, в ущерб интересам отечественного производства, подъема реального сектора экономики и пренебрежения принципом поддержания продовольственной безопасности страны.

В первые дни кризиса курс рубля по отношению к доллару США стал стремительно снижаться, достигнув соотношения 20 руб. за доллар. Удельный вес импорта на продовольственном рынке страны составлял, по различным оценкам, от 50 до 80%. В связи с этим во второй половине августа цены на продовольственные товары в Москве повысились в 4—5 раз. Возник ажиотажный спрос на них, в особенности на продукты длительного срока хранения, такие, как консервы, сахар, крупы, макаронные изделия. Причем цены повышались не только на импортные продукты, но и, хотя и в меньшей степени, «по индукции» на отечественные товары.

По словам тогдашнего министра финансов Российской Федерации М. Задорного, инфляция по продовольственным товарам с первой половины августа по вторую половину октября составила 40% и в дальнейшем рост цен продолжался.

Правда, к концу и к середине сентября цены стали снижаться и сократились приблизительно в 2,5 раза по сравнению с докризисным уровнем. Это можно объяснить в первую очередь резким сокращением денежной массы на руках у населения.

По официальным данным, максимальный рост цен на продовольственные и промышленные товары за месяц со дня финансового кризиса составил (см. табл. 4.2 и 4.3):

Таблица 4.2. Максимальное изменение цен на отдельные группы продовольственных товаров

	Регион	Индекс цен, %
Мясо, птица	Москва	117,2
Молоко и молочная продукция	Калининградская область	115,3
Масло подсолнечное	Санкт-Петербург	162,7
Сахар-песок	Ивановская область	163,9
Чай-кофе	Москва	183,7
Хлеб и хлебно-булочные изделия	Москва	102,9
Плодоовощная продукция, картофель	Бурятия	107,4
Алкогольные напитки	Москва	117,1

Источник: *Социально-экономическое* положение России. Январь—август 1998 г. — М.: Госкомитет Российской Федерации по статистике. 1998. — С. 139.

Таблица 4.3. Максимальное изменение цен за месяц на отдельные группы непродовольственных товаров

	Регион	Индекс цен, %
Табачные изделия	Санкт-Петербург	172,1
Электротовары	Волгоградская область	201,5
Телерадиотовары	Волгоградская область	199,0
Медикаменты	Республика Калмыкия	107,6

Источник: Тот же. С.140.

Общий индекс потребительских цен составил в феврале 100,9% от уровня января 1998 г., по продовольственным товарам 101,2%, по платным услугам 101,7% (здесь ранее наблюдался опережающий рост). По данным Госкомстата, к августу 1998 г. индекс потребительских цен по отношению к июлю этого года составил 115%, а к августу 1997 г. — 121%. К сентябрю имел место значительный скачок — 34,7% (реакция на кризис 17 августа). Отношение же роста цен августа к ценам в октябре, как видно из таблицы, составило 103,7 к 158,8%.

Однако в целом до 17 августа 1998 г. ситуация на потребительском рынке выглядела достаточно благополучно (общая инфляция по стране в годовом исчислении составила 70%). Ниже приводятся данные на самое начало года, а затем на период январь—август 1998 г.

В феврале 1998 г. в структуре розничного товарооборота удельный вес продовольственных товаров составил 47,5%, непродовольственных товаров — 52,5%. Продовольственных товаров было продано на 34,1 млрд руб., непродовольственных товаров — на 37,6 млрд руб. В товарной массе это составило соответственно 101,7% и 105,6% к уровню февраля 1997 г. и 79,8% и 77,6% к уровню декабря 1998 г.[1]

В феврале населению было оказано платных услуг на 22,1 млрд. руб., что на 0,8% меньше чем в феврале 1997 г. и на 11,8% меньше чем в декабре 1997 г.[2]

Стоимость набора из 25 основных продуктов питания в среднем по России в феврале 1998 г. составила 246 руб. в расчете на месяц и по сравнению с январем выросла на 2,0%, а по сравнению с декабрем 1997 г. — на 5,5%. В конце ноября эта стоимость составила уже 346,8 руб. и увеличилась по сравнению с октябрем на 11,1%.

Величина прожиточного минимума в ноябре равнялась 619 руб. (для Москвы эта цифра примерно вдвое выше). Соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума (основной показатель уровня жизни) в ноябре было 183,9%, а в ноябре 1997 г. оно равнялось 223,4%.

[1] *Социально-экономическое* положение России. Январь — февраль 1998 г. — М.: Государственный комитет РФ по статистике, 1998. — С.79—80.

[2] Там же, С. 83.

По информации Госкомстата, в конце августа — начале сентября прожиточный минимум составил 550 руб., за чертой бедности находилось 33 млн человек. Величина прожиточного минимума в ноябре равнялась 619 руб. (для Москвы эта цифра примерно вдвое выше). Соотношение среднедушевых денежных доходов и величины прожиточного минимума (основной показатель уровня жизни) в ноябре составило 183,9%, а в ноябре 1997 г. оно равнялось 223,4%.

Натуральное потребление

Данные обследования домашних хозяйств населения, проведенного ИСЭПН РАН в г. Таганроге в первой половине 1988 г. и в 1998 г., свидетельствуют о катастрофическом снижении уровня потребления малообеспеченных, некотором сокращении потребления среднедоходных и отчасти даже высокообеспеченных (по масштабам Таганрога) групп домохозяйств. В среднем домохозяйствами Таганрога в 1998 г. потреблялось меньше: молока и молочных продуктов — в 1,8 раза, овощей — в 2 раза, мяса и мясопродуктов — в 1,6 раза, яиц — в 2,2 раза, рыбы в 1,9 раза, хлеба — в 1,6 раза.

Усиливающиеся финансово-экономические трудности, постоянный рост курса доллара США по отношению к рублю (к концу 1998 г. этот курс составил около 20 руб. за доллар), а также предстоящая денежная эмиссия неизбежно приводили к росту инфляции и, в частности, к непрекращающемуся росту цен на продовольствие и потребительские товары. Это влекло за собой снижение покупательских возможностей населения, общее сокращение потребления, что привело к отказу значительной части населения от мяса и мясопродуктов, фруктов, сливочного масла, относительному увеличению потребления хлебопродуктов и картофеля, а в ряде районов и для категорий социально незащищенных и малообеспеченных семей — к угрозе полуголодного существования.

Динамику укрупненных показателей расходов и потребления населения в рассматриваемом периоде (1992—1998 гг.) иллюстрируют табл. 4.4, 4.5, 4.6.

Таблица 4.4. Потребление продуктов питания в домохозяйствах России в 1992—1998 гг. (в среднем на члена домохозяйства в месяц, кг)

Продукты питания	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Хлебные продукты	8,7	8,9	8,4	8,5	8,1	8,9	10,0
Картофель	8,9	9,4	9,4	9,4	9,0	9,1	9,3
Овощи и бахчевые	6,5	6,4	5,9	6,9	6,5	7,8	6,9
Фрукты и ягоды	2,4	2,6	2,5	2,5	2,6	2,6	2,2
Мясо и мясопродукты	4,8	4,8	4,8	4,4	4,0	4,7	4,8
Молоко и молочные продукты	24,5	25,5	25,4	20,8	19,6	21,4	20,4
Яйца (шт.)	20	20	18	16	14,0	14,8	16,5
Рыба и рыбопродукты	1,0	0,9	0,7	0,8	0,8	1,1	1,2
Сахар и кондитерские изделия	2,2	2,5	2,4	2,3	2,1	3,3	3,7
Масло растительное и другие жиры	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,7	0,9

Источник: *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000 [19, с. 197].

Таблица 4.5. Реальное личное потребление товаров и услуг, розничный оборот товаров и услуг, 1992—1998 гг.

Период	Личное потребление		Розничный оборот товаров и услуг		Розничный оборот товаров и услуг	
	Средний показатель 1995 г. =100	Изменение (%)	Средний показатель 1995 г. =100	Изменение (%)	Средний показатель 1995 г. =100	Изменение (%)
ГОДОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ						
1992	87	−41	125	−20	102	−7
1993	97	1	119	−5	107	5
1994	107	10	110	−8	108	1
1995	100	−7	100	−9	100	−7
1996	99	−1	96	−4	97	−3
1997	101	1,8	102	6,5	104	6,9
1998	96	−4,8	99	−3,1	100	−3,6

Источник: *Обзор* экономики России. — М.: РЕЦЭП, IV. 1999. С. 112.

Таблица 4.6. Структура расходов населения, официальные и скорректированные показатели 1992—1998 гг. (% общего дохода)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Общий доход	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Потребительские расходы:							
Приобретение товаров и услуг	72,9	68,9	64,5	70,5	68,8	67,9	78,4
Налоги и другие обязательные платежи	8,2	7,6	6,8	5,8	6,0	7,0	6,4
Вклады в коммерческие банки и ценные бумаги	4,8	6,2	6,5	5,4	4,9	2,3	1,0
Приобретение иностранной валюты	0,6	8,0	17,7	14,8	18,8	21,2	13,0
Рост наличных средств	13,6	9,3	4,5	3,6	1,4	1,7	1,3
Незарегистрированный импорт	0,2	4,1	5,5	4,1	4,5	7,4	8,0
Объем продаж иностранной валюты	0,1	0,6	3,0	6,0	9,0	8,8	6,6
Скорректированный показатель общего дохода (% от официального показателя общего дохода)	99,7	95,3	91,5	89,9	86,4	83,9	85,4
Официальный уровень сбережений	19,0	23,5	28,7	23,8	25,1	25,1	15,3
Уровень сбережений согласно альтернативным измерениям	17,8	18,2	14,9	10,5	10,2	8,4	−1,5

Источник: *Обзор* экономики России. — М.: РЕЦЭП, IV, 1999 — С. 118.

5 Дифференциация доходов. Бедность. Проблема выравнивания доходов

5.1. Дифференциация доходов

Хотя экономическое неравенство и дифференциация общества определяются не только неравномерностью распределения доходов, но и неодинаковым имущественным положением и различиями в потреблении, при определении степени такого неравенства, как правило, исходят из дифференциации доходов.

В условиях централизованной экономики и эгалитарного общества, основанных на равномерном распределении доходов населения, проблемы дифференциации и экономического неравенства были незначительными и не вызывали озабоченности специалистов.

Положение резко изменилось с началом преобразований и переходом к рыночным отношениям. Высокий уровень дифференциации доходов принципиально присущ странам с рыночной экономикой, в особенности на начальном этапе развития, и связан с ограничениями в занятости, инфляцией, сдвигами в структуре производства.

Страны с эффективной экономикой и высоким уровнем национального богатства имеют больше ресурсов и возможностей бороться с социально-экономическим неравенством. Гораздо более сложным оказывается решение этих проблем в бедных странах. В нашей стране, как в стране с переходной экономикой, переживающей длительный период экономического кризиса и бесконтрольного перераспределения собственности, хотя, с одной стороны, у населения появляется ряд новых источников доходов, с другой, — резко снижаются возможности заработка, это приводит к обнищанию значительной части населения.

Действительно, в период реформирования у нас имел место небывалый ранее рост расслоения населения по доходам, в результате которого образовалась пропасть между бедностью и богатством. Процесс нарастания *экономического неравенства*,

обеднения значительной части населения, с одной стороны, и формирования немногочисленного слоя богатых, — с другой, начался еще в период перестройки и усилился при переходе в 1993 г. к масштабной приватизации государственной собственности. Эта тенденция практически не изменилась и в последующие несколько лет [42, с.156].

Для выявления дифференциации совокупности домохозяйств исследуются по уровню их среднего дохода на хозяйство или среднедушевого дохода.

Наилучшим образом доходная дифференциация населения может демонстрироваться его распределением по уровню среднедушевых денежных доходов и представляет собой показатели численности (или долей) постоянного населения, сгруппированные в заданных интервалах этих доходов.

Дифференциация оценивается не только по уровню доходов в целом, но также и по размеру домохозяйств и по их социально-демографическим типам, занятости, соотношению числа занятых и иждивенцев, числу детей, половозрастным характеристикам его членов. Но главными дифференцирующими признаками остаются *уровень оплаты труда и других первичных доходов и степень «иждивенческой нагрузки»*.

Одним из серьезных факторов нарастания дифференциации служит инфляция, при которой выплаты практически не индексируются по мере роста цен, а удорожание потребительской корзины происходит темпами, опережающими общий рост цен.

По оценке А. Ю. Шевякова и А. Я. Кируты, дифференциация населения по доходам в 1995 г. на 34,1% была обусловлена различиями в оплате труда, на 8,4% — дифференциацией социальных трансфертов и на 57,5% — предпринимательской деятельностью, доходами от собственности и прочих источников [43, с.74].

Большинство исследователей считают, что распределение населения по доходам подчиняется логарифмически нормальному (логнормальному) закону распределения: случайная величина x, логарифм которой ($t = \ln x$) подчинен нормальному закону распределения. Логнормальное распределение образуется в результате умножения большого числа независимых неотрицательных случайных величин, дисперсия каждой из которых мала по сравнению с дисперсией результата [19, с.287]. Н. Рабкина и

Н. Римашевская в работе [44, с.105] доказали применимость механизма логарифмически нормального распределения к распределению заработной платы и доходов населения. Ими был последовательно описан путь расчетов от распределения работников по «разрядам сложности труда», подчиняющегося законам нормального распределения, через распределение работников по оплате труда, подчиняющегося закону логнормального распределения, к распределению населения по уровню доходов, также подчиняющемуся закону логнормального распределения с большей равномерностью.

Распределение общего объема денежных доходов по различным группам населения выражается через проценты общего объема денежных доходов, которым обладает каждая из 20-(10)-процентных групп населения, распределенных по мере возрастания среднедушевых денежных доходов.

Коэффициент фондов (коэффициент дифференциации доходов) характеризует степень социального расслоения и определяется как соотношение между средними уровнями денежных доходов 10% с самыми высокими доходами и 10% населения с самыми низкими доходами.

Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов) характеризует степень отклонения фактического распределения денежных доходов населения от линии их равномерного распределения. Величина коэффициента может варьировать от 0 до 1, при этом чем выше значение показателя, тем более неравномерно распределены доходы в обществе (методы расчета этих коэффициентов приведены ниже).

Дифференциация населения по размеру среднедушевого денежного дохода характеризовалась, начиная с 1992 г., следующими значениями[1].

Первая из 20%-ных доходных групп населения в 1992 и 1993 гг. имела 6,0 и 5,8%, вторая — 11,6 и 11,1%, третья — 17,6 и 16,7%, четвертая — 26,5 и 24,8%, пятая — 38,3 и 41,6%. Коэффициент концентрации доходов составил 0,289 и 0,398.

[1] *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997; *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение. Январь-сентябрь — 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1996.

В 1994 г. еще несколько возросла дифференциация денежных доходов, достигнув между крайними доходными группами примерно 13 раз.

В 1995 г. показатели дифференциации доходов практически сохранялись на уровне прошлого года. На долю 20% наиболее обеспеченного населения приходилось 46,5% всех денежных доходов, в 1994 г. — 46,2%. Среднедушевые денежные доходы 20%-ной группы населения с наибольшими доходами составили за восемь месяцев 1995 г. (в среднем за месяц) 1085 тыс. руб. В то же время у наименее обеспеченной пятой части населения они не превысили 147 тыс. руб., тогда как прожиточный минимум в среднем за январь—август равнялся 243 тыс. руб. Поскольку основными источниками доходов наиболее богатой части населения являлись собственность и предпринимательская деятельность, положение тех, кто живет только на зарплату и социальные выплаты, продолжало ухудшаться.

Показатели дифференциации доходов в первой половине 1996 г. также оставались на уровне прошлых лет. На 20% наиболее обеспеченного населения в I полугодии 1996 г. приходилось 46,6% денежных доходов. Среднедушевые доходы 20%-ной группы населения с наибольшими доходами составили за I квартал 1996 г. (в среднем за месяц) 1394 тыс. руб. У наименее обеспеченной пятой части населения они равнялись 176 тыс. руб., в то же время прожиточный минимум в январе—марте 1996 г. составлял 356 тыс. руб., а к ноябрю — 371 тыс. руб.

К 1997 г. распределение населения России по душевым доходам приобрело черты, характерные для стран с весьма высокой дифференциацией доходов. К их числу принадлежат как некоторые высокоразвитые страны, так и страны с низким уровнем экономического и социального развития, в которых последствия такого неравенства переносятся гораздо тяжелее [3, с. 70—83].

Как и для этих стран, для современной России характерен высокий децильный (фондовый) коэффициент дифференциации душевых доходов (см. ниже), обусловленный резким отрывом доходов 9-й и особенно 10-й децильных групп от доходов 1-й группы (более чем в 10 раз). В 1997 г. он составлял 13,2.

Финансовый кризис конца августа 1998 г. привел к еще более резким изменениям в дифференциации доходов населения,

наблюдавшихся в течение всего периода рыночных реформ. Расслоение общества на бедных и богатых в результате кризиса претерпело существенные изменения: не только бедные стали беднее, но снизилось и благосостояние элитных слоев. По данным обследований Российского независимого института социальных и национальных проблем, в октябре 1998 г. в сравнении с июнем 1998 г. численность россиян, оценивших свою материальную обеспеченность как низкую, выросла на 21%, в том числе ощутивших себя за чертой бедности — на 94%. При этом численность тех, кто счел себя высокообеспеченными, упала в 4,5 раза, а тех, кто отнес себя к среднеобеспеченным, — уменьшилась на треть. Эти оценки определяются весьма весомыми объективными причинами: среднемесячный бюджет домохозяйств разных социальных групп населения в октябре 1998 г. составил в долларовом выражении от 35,5% до 44,5% июньского бюджета [42, с.155].

1999 г. не принес серьезных изменений в тенденции в области уровня жизни населения. Продолжалось не только снижение реальных доходов, но и еще более очевидная их дифференциация. В табл. 5.1. приведены данные по динамике долей денежных доходов 20% групп в общем объеме доходов населения и коэффициентов дифференциации за 1990—1998 гг. и I квартал 1999 г. Анализ этих данных показывает, что за период с 1991 по 1999 гг. доля доходов первых трех групп неуклонно снижалась: в сумме с 46,5% до 28.8%. Наибольшими темпами происходило снижение наименее обеспеченной первой 20%-ной группы населения (с 11,9% в 1991 г. до 6,1% в 1999 г.). Соответственно на долю доходов наиболее обеспеченной части населения (5-я группа) к 1999 г. стало приходиться уже более половины всех денежных доходов населения. В целом общий размах дифференциации по доходам между 10% наиболее обеспеченной и 10% наименее обеспеченной групп населения в 1999 г. увеличился, составив 14,7 раза против 13,2 раз по итогам соответствующего периода 1998 г. [26, с.150].

Имеющаяся информация о структуре доходов домашних хозяйств за 1996 г. позволяет произвести анализ влияния различных доходных составляющих на величину общего неравенства дохода по методу Н. Поддера и Б. Тран-Нама, развитому Л. Ниворожкиной (см. табл. 5.2).

Таблица 5.1. Распределение общего объема денежных доходов населения РФ по доходным группам за 1991—1999 гг., %

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999*
Денежные доходы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Первая (с наименьшими доходами)	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,2	6,3	6,1
Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,6	10,8	9,4
Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	15,1	15,0	9,4
Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,4	21,1	18,2
Пятая (с наибольшими доходами)	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	46,7	46,8	53,2
Коэффициент фондов	4,5	8,0	11,2	15,1	13,5	13,0	13,2	13,2	14,7

* Данные за 2-й квартал соответствующих лет.

Источник: *Социальное* положение и уровень жизни населения России. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 118.

Таблица 5.2. Основные компоненты доходов домохозяйств и показатели неравенства их распределения (по данным обследования бюджетов домашних хозяйств за 1996 г.)

	Среднемесячная величина, руб.	Доля в общей сумме доходов (s), в %	Коэффициент Джини (g)	$S(G_I - G_{общ})$	$S(G_I - G_{общ})/G_{общ}$
Доход номинальный — всего	395,7	100	0,370	0,0	0,0
В том числе:					
Оплата труда	299,6	75,7	0,393	0,0174	0,047
Социальные трансферты	59,7	15,1	0,205	−0,025	−0,068
Поступления от продажи продукции сельского хозяйства	11,2	2,8	0,630	0,0073	0,0197
Прочие доходы	25,2	6,4	0,368	−0,0001	−0,0003

Источник: *Вопросы* статистики, 1998, № 5. — С. 12.

Данные граф 5 и 6 табл. 5.2 показывают абсолютную и относительную величины вклада каждой компоненты в общую вели-

наблюдавшихся в течение всего периода рыночных реформ. Расслоение общества на бедных и богатых в результате кризиса претерпело существенные изменения: не только бедные стали беднее, но снизилось и благосостояние элитных слоев. По данным обследований Российского независимого института социальных и национальных проблем, в октябре 1998 г. в сравнении с июнем 1998 г. численность россиян, оценивших свою материальную обеспеченность как низкую, выросла на 21%, в том числе ощутивших себя за чертой бедности — на 94%. При этом численность тех, кто счел себя высокообеспеченными, упала в 4,5 раза, а тех, кто отнес себя к среднеобеспеченным, — уменьшилась на треть. Эти оценки определяются весьма весомыми объективными причинами: среднемесячный бюджет домохозяйств разных социальных групп населения в октябре 1998 г. составил в долларовом выражении от 35,5% до 44,5% июньского бюджета [42, с.155].

1999 г. не принес серьезных изменений в тенденции в области уровня жизни населения. Продолжалось не только снижение реальных доходов, но и еще более очевидная их дифференциация. В табл. 5.1. приведены данные по динамике долей денежных доходов 20% групп в общем объеме доходов населения и коэффициентов дифференциации за 1990—1998 гг. и I квартал 1999 г. Анализ этих данных показывает, что за период с 1991 по 1999 гг. доля доходов первых трех групп неуклонно снижалась: в сумме с 46,5% до 28.8%. Наибольшими темпами происходило снижение наименее обеспеченной первой 20%-ной группы населения (с 11,9% в 1991 г. до 6,1% в 1999 г.). Соответственно на долю доходов наиболее обеспеченной части населения (5-я группа) к 1999 г. стало приходиться уже более половины всех денежных доходов населения. В целом общий размах дифференциации по доходам между 10% наиболее обеспеченной и 10% наименее обеспеченной групп населения в 1999 г. увеличился, составив 14,7 раза против 13,2 раз по итогам соответствующего периода 1998 г. [26, с.150].

Имеющаяся информация о структуре доходов домашних хозяйств за 1996 г. позволяет произвести анализ влияния различных доходных составляющих на величину общего неравенства дохода по методу Н. Поддера и Б. Тран-Нама, развитому Л. Ниворожкиной (см. табл. 5.2).

Таблица 5.1. Распределение общего объема денежных доходов населения РФ по доходным группам за 1991—1999 гг., %

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999*
Денежные доходы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Первая (с наименьшими доходами)	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,2	6,3	6,1
Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,6	10,8	9,4
Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	15,1	15,0	9,4
Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,4	21,1	18,2
Пятая (с наибольшими доходами)	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	46,7	46,8	53,2
Коэффициент фондов	4,5	8,0	11,2	15,1	13,5	13,0	13,2	13,2	14,7

* Данные за 2-й квартал соответствующих лет.

Источник: *Социальное* положение и уровень жизни населения России. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 118.

Таблица 5.2. Основные компоненты доходов домохозяйств и показатели неравенства их распределения (по данным обследования бюджетов домашних хозяйств за 1996 г.)

	Среднемесячная величина, руб.	Доля в общей сумме доходов (s), в %	Коэффициент Джини (g)	$S(G_I - G_{общ})$	$S(G_I - G_{общ})/G_{общ}$
Доход номинальный — всего	395,7	100	0,370	0,0	0,0
В том числе:					
Оплата труда	299,6	75,7	0,393	0,0174	0,047
Социальные трансферты	59,7	15,1	0,205	−0,025	−0,068
Поступления от продажи продукции сельского хозяйства	11,2	2,8	0,630	0,0073	0,0197
Прочие доходы	25,2	6,4	0,368	−0,0001	−0,0003

Источник: *Вопросы* статистики, 1998, № 5. — С. 12.

Данные граф 5 и 6 табл. 5.2 показывают абсолютную и относительную величины вклада каждой компоненты в общую вели-

чину доходного неравенства — на какую абсолютную и относительную величину изменится показатель общего неравенства (коэффициент Джини) под влиянием изменения данной компоненты дохода. Проведенные расчеты подтверждают, что и в нашей стране социальные трансферты оказывают заметное понижающее влияние на неравенство доходов. Увеличение трансфертов на 10% уменьшает неравенство в распределении доходов на 0,68%, тогда как 10%-ный рост оплаты труда увеличивает неравенство на 0,47%, а возрастание дохода от продажи сельскохозяйственной продукции дает прибавку в 0,20%.

Методы исчисления коэффициентов дифференциации

Расчеты показателей дифференциации основываются на построении *кривой Лоренца*[1]. Кривая Лоренца представляет собой кумулятивное распределение численности населения и соответствующих этой численности доходов. В результате она показывает соотношение процентов всех доходов и процентов всех их получателей.

Если бы доходы распределялись равномерно, т.е. 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%). Неравномерное распределение характеризуется кривой Лоренца (линией фактического распределения), отстоящей от прямой тем дальше, чем больше дифференциация.

Коэффициент концентрации Лоренца K_L (или *индекс Джини*) дает возможность численно оценить степень неравенства. Для равномерного распределения он равен нулю, в условиях абсолютного неравенства единице.

Для расчета коэффициента концентрации Лоренца (индекса Джини) используется следующая формула:

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

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.

[1] Методика построения кривой Лоренца и расчета показателей дифференциации доходов населения приводится по работе: *Методологические* положения по статистике. — М.: Госкомстат РФ,1996 [13, с. 80—81]).

Коэффициент фондов (K_f) измеряет соотношение между средними доходами внутри сравниваемых групп:

$$K_f = S_{10} / S_1;$$

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.

Для численной оценки дифференциации в распределении доходов используются также соотношения показателей доходов между квантилями (точками ряда распределения, делящих его в определенном соотношении). К их числу относятся: квартили (четверти), квинтили (пятые части), децили (десятые части), полудецили (двадцатые части) и перцентили (сотые части).

Децильный коэффициент дифференциации (K_d) рассчитывается как отношение уровней, ниже и выше которых находятся десятые доли совокупности в разных концах распределения по уровню доходов:

$$K_d = d9/d1,$$

где $d1,9 = \exp(U_{d1,9} \cdot \sigma_{\ln x} + \ln \mu_0)$;
где $U_{d1,9}$ — определяется по таблице значений функций нормального распределения для значений 0,1 и 0,9 соответственно;
$d1$ — значение аргумента (в данном случае дохода), вероятность быть ниже которого равна 0,1 ($F1$) (т.е. 10% населения имеют доход ниже этого значения);
$d9$ — значение аргумента, вероятность быть ниже которого равна 0,9 ($F9$) т.е. 10% населения имеют доход выше этого значения [7, с. 80—81].

5.2. Проблема бедности

Реформирование экономики России сопровождалось глубоким экономическим кризисом, безработицей и падением жизненного уровня большинства населения страны. Эти обстоятельства выдвинули на передний план среди других важных проблем социально-экономической политики в качестве наиболее приоритетных задачу преодоления бедности.

По результатам обследования бюджетов домашних хозяйств, охватывающего ежеквартально 49,2 тыс. домохозяйств, Россий-

ское статистическое агентство произвело оценку ряда показателей, характеризующих состав и уровень материального положения малоимущего населения. Эти оценки позволили сделать следующие выводы.

Несмотря на значительные колебания в уровне реальных денежных доходов, начиная с 1995 г. до кризисной ситуации августа 1998 г., численность малоимущего населения имела некоторые предпосылки к снижению.

В первой половине 1998 г. расширение или сужение сферы распространения низких доходов целиком определялось ростом и погашением задолженности по выплатам заработной платы и пенсий. В условиях резкого всплеска инфляции в сентябре 1998 г. (138,4% по сравнению с августом) реальные денежные доходы населения сократились по сравнению с сентябрем 1997 г. на 27,6%, а в декабре — соответственно на 31,8%. В среднем за 1998 г. численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума составила 35 млн человек (23,8% от общей численности населения) и увеличилась по сравнению с 1997 г. на 14%.

В 1999 г. рост потребительских цен, значительно опережавший динамику денежных доходов населения, привел к рекордному падению покупательной способности доходов и резкому увеличению численности населения в денежными доходами ниже прожиточного минимума. Уровень среднедушевых денежных доходов населения превышал величину прожиточного минимума менее чем на 50%, что соответствовало самому низкому значению с 1992 г. В этих условиях численность малоимущего населения в I квартале 1999 г. составила 55,2 млн чел. (37,7% от общей численности населения), увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 1998 г. на 22,2 млн чел, или на 67%. Во II квартале 1999 г. численность малоимущего населения несколько сократилась, но продолжала оставаться на высоком уровне, составляющем 35% от общей численности населения страны.

Наряду со снижением покупательной способности текущих денежных доходов, последствия финансового кризиса сказались на реальном росте валютных накоплений, имевшихся в наличии, как правило, у состоятельного населения. По оценкам Госкомстата России, до августовского кризиса 1998 г. на 20% населения с наибольшими денежными доходами приходилось свыше 70% от всех валютных накоплений. С учетом этих средств фонд всех денежных ресурсов, находившихся в распоряжении населения, распределялся с гораздо большей степенью неравномерности, чем по уровню текущих денежных доходов. Так, объем денежных ресурсов, которыми располагали 10% из числа наиболее обеспеченных лиц, примерно в 25 раз превышал аналогичный показатель по 10% наименее обеспеченного населения (против 13 раз по уровню текущих денежных доходов). Рост курсовой стоимости иностранной валюты, последовавший с сентября 1999 г., привел к увеличению дифференциации в распределении денежных ресурсов населения и в этих условиях потенциальные возможности малоимущего населения противостоять последствиям финансового кризиса уменьшились не только в абсолютном, но и в относительном выражении.

Как показали итоги обследования бюджетов домашних хозяйств, при резком возрастании уровня бедности в конце 1998 — начале 1999 гг. наибольший прирост малоимущих отмечался среди городского населения и преимущественно той его части, доходы которой в основном ориентированы только на поступления в виде фиксированной заработной платы и пенсии.

Наибольшая концентрация бедности сосредоточена в группах временно неработающих, детей и молодежи от 16 до 24 лет, а также мужчин и женщин в возрасте от 25 до 45 лет. Высокий риск оказаться в числе бедных характерен для сельского населения, а среди различных категорий семей к наиболее уязвимым относятся семьи с несовершеннолетними детьми, в особенности многодетные семьи [45, с. 33, 34].

Последствия финансового кризиса августа 1998 г. не внесли принципиальных изменений в состав наиболее уязвимых групп населения. При этом, однако, возрастание риска оказаться в числе бедных стало особенно характерно для большинства категорий населения, где всегда отмечался низкий уровень концентрации бедности. Среди них прежде всего выделяются работающие по найму, преимущественно в возрастах, граничащих с пенсионным, пенсионеры, а также, что касается различных категорий семей, одиноко проживающие лица и бездетные семьи. Как следствие этих изменений, отмечается усиление концентрации бедности среди городского населения.

К факторам бедности в сегодняшней России могут быть отнесены: безработица, невыплаты и задержки выплат заработной платы, пенсий, пособий, высокая «иждивенческая нагрузка» в семьях, многодетность, месторасположение домохозяйств (в сельской местности бедность распространена больше), достижение пенсионного возраста (в большей степени в городах, меньше в сельской местности).

Ослабление воздействия «традиционных» факторов бедности – наличие иждивенцев, возраст и место проживания — привело к изменениям в сфере охвата и распределения низких доходов среди различных групп населения, делая ее все более разнородной по своему составу и осложняя возможности выработки адресных мер по ограничению бедности.

В результате перемен в экономике существенным образом изменилась и структура бедных слоев населения, появились «новые бедные», т.е. трудоспособные граждане, которые не в состоянии заработать достаточно, для того чтобы содержать семью. Как считает Н. Римашевская, «новые бедные по своему образованию, профессиональной подготовке, социальному статусу никогда ранее не были и не могли быть бедными» [46, с.28].

В этих условиях возникла особая необходимость вмешательства государства в сферу распределительных отношений. Известно, что экономический спад наиболее болезненно отражается на уровне жизни бедных слоев, которые первыми сталкиваются со снижением своих реальных доходов, в то же время определенная часть общества может даже выиграть, в том числе и от усиления инфляции. Но если неравенство в распределении доходов в период кризиса не увеличивается (за счет осуществления государством своих перераспределительных функций), то негативные социальные последствия экономического спада смягчаются.

Определение бедности

По определению П. Таунсенда, к *бедным* следует относить тех у кого «не хватает ресурсов для приобретения продуктов питания, участия в социальной деятельности и обеспечении себя жизненными условиями, которые широко признаны в обществе, к которому они принадлежат» [47, с.105].

Значительный опыт борьбы с бедностью был накоплен в США. В середине 60-х годов в США была объявлена война бедности. Энтузиасты этого движения обратились к ученым, экономистам и социологам с просьбой дать определение бедности, измерить ее, разработать программы борьбы с ней, а затем оценить достигнутые результаты.

В качестве официального определения бедности было принято предложение М. Оршански, сделанное в 1965 г. для Администрации социального обеспечения США, в соответствии с которым черта бедности, или минимальный доход семьи, фиксировалась исходя из стоимости продуктов питания по принятому рациону (так называемый минимальный продовольственный план Департамента сельского хозяйства) для домашних хозяйств данного состава и размера, увеличенный втрое. Это определило значение так называемого общего, или подушного, индекса бедности — отношения числа бедных к общей численности населения. При разновременных и межстрановых сопоставлениях он рассматривается как *показатель уровня бедности*.

В виде альтернативы первому определению бедности было предложено понятие так называемого *зазора бедности* (в отечественной терминологии — *дефицита дохода*), т.е. размера дополнительного дохода, необходимого для выведения низкодоходной семьи на уровень прожиточного минимума. В 1986 г. совокупный зазор бедности (дефицит дохода) для всех бедных американских семей составлял 49,2 млрд долларов (1,2% ВНП) [48, с.26].

По мнению ряда исследователей, приведенные выше определения бедности не вполне корректны, так как минимальная потребительская корзина может варьировать в зависимости от конкретных культурных, исторических и географических условий. Поэтому ими было предложено понятие относительной бедности семей, имеющих доход, составляющий менее половины среднего дохода семьи в стране.

Интересно, что некоторые исследователи считают расчетную оценку бедности, исходящую только из доходов, недостаточной и предлагают более полный показатель распределения населения по уровню жизни. Если под уровнем жизни понимать соотношение дохода и прожиточного минимума, то с этой точкой зрения трудно не согласиться.

Динамика уровня бедности. Под уровнем бедности, как было показано выше, понимается отношение числа бедных (устанавливаемого в соответствии с одним из приведенных выше определений) к общей численности населения. В последние 20—25 лет уровень бедности в США в целом несколько снижался. Бедными в меньшей степени, чем прежде, оказывались пожилые люди, в большей степени — одиночки или семьи без отца.

По официальным данным, процент населения, находящегося за чертой бедности в США, сократился с 22,2 в 1960 г. до 13,6 в 1986 г. Он сохранялся между 11 и 13% в течение всех 70-х годов и увеличился в начале 80-х. Если оглянуться еще дальше назад, то в 1939 г. бедностью были охвачены около 2/3 населения страны.

Проблема бедности может изучаться в двух ракурсах: так сказать, «изнутри страны» и «извне страны», т.е. более укрупненно и в сопоставительном плане. Сочетание этих двух подходов можно считать взаимодополняющим. Особый интерес представляют для нас такого рода исследования, касающиеся развивающихся стран, поскольку по многим социально-экономическим показателям, а также по проблемам, стоящим перед обществом (прежде всего продовольственной), мы мало отличаемся от стран третьего мира.

Наиболее опасной с экономической, социальной и политической точек зрения формой бедности является *застойная бедность* — ситуация, при которой бедность, локализованная в определенных группах общества или в отдельных регионах, воспроизводится систематически, т.е. когда несколько поколений людей не в состоянии преодолеть факторы и причины, однажды породившие бедность. Застойная бедность порождает необратимые изменения в образе жизни, психологии и т.д., которые начинают действовать как самостоятельные факторы.

Временная бедность — обратимое состояние, связанное либо с определенными этапами жизненного цикла семьи (например, бедность молодых семей с детьми), либо с сезонными колебаниями (например, бедность в сельских регионах, где доходы преимущественно связаны с личным подсобным хозяйством), либо с чрезвычайными обстоятельствами (потеря работы, временная потеря трудоспособности и т.д.). Проявления временной бедности относительно менее социально опасны.

В 80-х годах произошел дальнейший сдвиг акцентов в стратегии борьбы с бедностью. Ряд стран вынужден был заняться укреплением своей экономики после спада в 70-х — начале 80-х годов. Ограничения на социальные расходы возросли. Поднялись во весь рост вопросы эффективности таких расходов. Поэтому в «Докладе о мировом развитии в 1990 г.» уже приводится такой анализ и оцениваются перспективы снижения бедности в 90-х годах. В нем подчеркивается, что успех в борьбе с бедностью может быть достигнут только при работе одновременно в двух направлениях. Во-первых, стимулирование продуктивного использования главного капитала бедных — рабочих рук. Такая политика должна предусматривать мобилизацию рыночных стимулов, социальных и политических институтов, всей инфраструктуры и возможностей современных технологий. И, во-вторых, обеспечение населения основными социальными услугами (здравоохранение, питание, начальное образование).

Оба направления взаимно усиливают друг друга и не дают эффекта в отдельности.

Наиболее сложный момент здесь — что же означает перестройка экономики, ориентированная на борьбу с бедностью? Это особенно важно для нас — страны с невысоким уровнем жизни, который к тому же сейчас быстро падает.

В качестве наиболее прямого пути структурных преобразования в целях борьбы с бедностью предлагается всемерное развитие сельского хозяйства, что, по мнению специалистов ООН, позволит реализовать основные установки этой борьбы: обеспечить работой и доходами широкие массы бедствующих людей. Для преимущественного развития сельского хозяйства должны быть предусмотрены: пониженные налоги, кредиты, предоставление новой техники и технологий, соответствующая инфраструктура. В городах основное направление борьбы с бедностью — дальнейшее развитие сферы услуг [48, сс.32—35].

Официальный подход к измерению бедности. От того, что мы подразумеваем под бедностью, зависят оценки масштабов ее распространения и уровень связанных с ней проблем. В мировой практике четко выделяются три основные концепции определения бедности: *абсолютная, относительная и субъективная.*

Для определения *порога бедности* в рамках *относительной* концепции в международной и отечественной статистической практике используются следующие методы [16, с.63]:

- статистический — для характеристики «бедности» как относительной категории;
- нормативный (с определением прожиточного минимума по потребительской корзине);
- комбинированный (питание определяется по нормативам, а остальное — по его доле в общих расходах);
- субъективный (проводятся опросы, какой доход респондент считает низким (высоким) для своей семьи);
- ресурсный (исходящий из возможностей экономики обеспечить прожиточный минимум и др.).

Статистический метод. Этот метод существует в двух разновидностях. В первом случае черта бедности устанавливается на уровне доходов, которыми располагают 15—20% самых малоимущих граждан страны; во втором — за минимум материальной обеспеченности принимается среднедушевой доход граждан, признанных обществом как наименее обеспеченное население, фактические затраты этой группы населения по отдельным статьям потребительских расходов в этом случае составляют структуру минимального потребительского бюджета.

Подобные методы являются наиболее простыми и наименее трудоемкими. В частности, Европейская статистическая комиссия (Евростат) получала информацию об уровне бедности в странах Европейского экономического сообщества следующим образом. «Порогом бедности» в данном случае считалась величина, равная половине медианного дохода населения страны. Медианный доход — делит ряд распределения населения по уровню дохода на две равные части.

Нормативный метод. Этот метод предполагает, что научные учреждения на основании исследований определяют набор товаров и услуг, необходимых для удовлетворения основных физиологических и социально-культурных потребностей человека, разрабатывают нормы и нормативы потребления с учетом особенностей половозрастных групп населения.

Для построения и расчета прожиточного минимума используются потрбительские корзины товаров и услуг. Например, продовольственная корзина или корзина с провиантом дает информацию о наборе продуктов питания, обеспечивающих сбалансированное по калорийности, химическому составу и энергозатратам потребление человека, необходимое для жизнедеятельности взрослых, роста и развития детей, сохранения здоровья в пожилом возрасте.

Минимально нормы и. построенные на их основе потребительские корзины должны периодически уточняться (пересматриваться).

Комбинированный метод (нормативно-статистический). Набор продуктов питания, составленный из наиболее дешевых и доступных продуктов, соответствует физиологическим потребностям, энергозатратам (калорийности) и содержанию основных пищевых веществ, обеспечивает необходимые вкусовые качества, разнообразие пищи, соблюдение традиционных навыков организации питания. При составлении наборов учитывалась взаимозаменяемость товаров, содержащих одинаковые питательные вещества. Например, мясо, рыба, молоко, яйца служат источником белков; хлеб, крупы, макаронные изделия, сахар — источники углеводов.

В рационах выдержаны требования о содержании минеральных солей, кальция, фосфора, а также витаминов. Минимальные наборы продуктов питания отличаются относительно высоким удельным весом хлебопродуктов, молока, картофеля, овощей, что характерно для малообеспеченных групп населения и позволяет достичь необходимой калорийности и сбалансированности при использовании продуктов дешевого ассортимента. В некоторых странах, в частности в США, при расчете величины прожиточного минимума ограничиваются созданием набора основных продовольственных товаров и его стоимостной оценкой. Далее исходя из условного соотношения между величиной прожиточного минимума и стоимостью продовольственного набора как 3 к 1, определяется сама величина прожиточного минимума («черты бедности»).

Здесь надо иметь ввиду, что фактические расходы на питание средней американской семьи не превышают 15% всех потребительских расходов. Подобный метод расчетов приемлем и в нашей статистической практике, однако соотношение между величиной прожиточного минимума и стоимостью продуктового набора должно быть иным [16, с.63—65].

Показатели бедности

Основные составляющие определения глубины и остроты бедности объединяются следующей формулой:

$$P_a = \frac{1}{H}\sum_{h=1}^{q}\left(\frac{Z_h - Y_h}{Z_h}\right)^a,$$

где P — общий показатель бедности;

a — параметр, показывающий, о каком именно показателе бедности идет речь.

Используются также следующие показатели бедности: *Ро* (уровень бедности, %), P_1 — (*индекс глубины бедности*) и P_2 — (*индекс остроты бедности*);

Z_h — черта бедности отдельного домохозяйства h, которая зависит от его состава;

Y_h — уровень дохода отдельного домохозяйства h;

q — *количество бедных домохозяйств*;

H — общее количество домохозяйств.

Для анализа могут быть взяты не домохозяйства, а члены этих домохозяйств. Каждое домохозяйство классифицируется как бедное или небедное относительно данной черты бедности, и затем каждый член домохозяйства рассматривается как бедный или небедный.

Таким образом, при $a = 0$ эта формула имеет следующий вид:

$$P_a = \frac{1}{H}\sum_{h=1}^{q}\left(\frac{Z_h - Y_h}{Z_h}\right)^0,$$

что и является показателем бедности, т.е. процентом домохозяйств (*или членов домохозяйств, если таковые используются* как единица измерения), которые относятся к бедным.

Уровень бедности придает равный вес каждому домохозяйству (члену домохозяйства), независимо от того, насколько ниже черты бедности его доходы, что, конечно, является недостатком этого показателя.

Если в результате помощи государства самое бедное домохозяйство получит пособие по нуждаемости и его доход станет только на один рубль ниже черты бедности, это, по логике вещей, *означало бы, что степень бедности* упала. Но уровень бедности (P_o) при этом остался бы неизменным, так как это домохозяйство по-прежнему будет рассматриваться как бедное, хотя фактически *оно* стало богаче, чем прежде.

Индекс глубины бедности P_1 в данном случае не остался бы прежним, а скорее всего снизился бы, указывая на то, что глубина бедности после выделения этого пособия сократилась:

$$P_a = \frac{1}{H}\sum_{h=1}^{q}\left(\frac{Z_h - Y_h}{Z_h}\right)^1.$$

Индекс глубины бедности P_1 (a=1), несмотря на свою большую информативность при расчетах затрат, требуемых для обеспечения предлагаемых социальных программ, придает равный вес каждому из дефицитов бюджета домохозяйства. Под дефицитом в данной формуле подразумевается величина $Z_h - Y_h / Z_h$.

Чтобы выделить те домохозяйства, которые находятся намного ниже черты бедности, следует придать больший вес более крупным дефицитам более бедных домохозяйств. В связи с этим показатель бедности $P2$ (a=2) характеризует степень остроты бедности населения и определяется путем возведения в квадрат дефицита дохода конкретного домохозяйства:

$$P_a = \frac{1}{H}\sum_{h=1}^{q}\left(\frac{Z_h - Y_h}{Z_h}\right)^2 \text{ [12, с.69].}$$

Важным практическим показателем, который используется в практических расчетах, является уже использованный выше дефицит дохода. Этот показатель означает сумму денежных средств, которой не хватает домохозяйству для достижения границы бедности. Дефицит дохода может рассчитываться как для конкретного домохозяйства, так и для групп домохозяйств. Отношение дефицита дохода к границе бедности называется зазором бедности.

А. Сен попытался объединить абсолютный и относительный подходы к оценке бедности [49, с.187—194]. Он предлагал измерять бедность посредством взвешивания дефицитов дохода (абсолютный подход, излагаемый ниже, к оценке бедности) с учетом распространенности бедности и степени расслоения бедных по уровню дохода (относительный подход). Интегральный индикатор бедности, предложенный А. Сеном, рассчитывается по формуле:

$$S = L(N + \frac{d}{P} G_p),$$

L — доля бедного населения,
N — средний дефицит дохода в процентах к границе бедности,
d — средний доход бедных домохозяйств,
P — граница бедности,
G_p — коэффициент Джини для бедных домохозяйств.

Абсолютная концепция бедности базируется на установлении минимального перечня основных потребностей (прожиточного минимума) и размера ресурсов, требуемых для их удовлетворения. В частности, для определения потребностей в продуктах питания используют нормы необходимого потребления калорий, белков, жиров и углеводов. Официальное российское определение бедности базируется на абсолютной концепции, в соответствии с которой черта бедности устанавливается на уровне прожиточного минимума, ориентированного на физиологические минимальные нормы. В этом случае бедными считаются те, кто имеет среднемесячные доходы ниже прожиточного минимума. С 1993 г. ряд распределения доходов, полученный на базе выборочных бюджетных обследований, дооценивается примерно на 20% по данным о розничном товарообороте, включая услуги, с учетом экспертной оценки объема торговли неорганизованного рынка, а также прочих расходов населения, прироста наличных денег и сбережений [50, с.30]. Данные, характеризующие масштабы распространения бедности на протяжении всего периода проведения рыночных реформ, приведены в табл. 5.3.

Вместе с тем ни для кого не секрет, что в условиях нерегулярности выплаты доходов, широкого распространения неденежных форм оплаты труда и занятости в неформальном секторе экономики доходы плохо отображают реальное положение бедных семей. В такой ситуации эффективным является измерение материальных ресурсов домохозяйства через расходы и потребление и поступления от неформальной занятости [26, с.162—164].

Показатели численности населения (семей) с доходами ниже прожиточного минимума рассчитываются на основании данных о распределении населения (домохозяйств) по уровню среднедушевых доходов.

Уровень доходов, с которыми соизмеряется величина прожиточного минимума, определяется в соответствии с методикой по расчету баланса денежных доходов и расходов населения.

Группировка населения (семей) по уровню среднедушевых доходов для получения данных о распределении производится на основании данных о среднедушевых денежных доходах в среднем за месяц отчетного периода.

Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума в 1992—1998 гг. менялась следующим образом:

Таблица 5.3. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Численность (млн чел.)	50,2 49,7*	46,9	33,3	36,6	32,5	30,7	35,0
В процентах к общей численности населения						20,8 20,7*	23,8*
по соответствующим демографическим группам	33,5	31,5	22,4	24,7	22,0		

Источник: *Россия* в цифрах. 1998. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 79.
*Данные Российского статистического ежегодника. — М.: Госкомстат России, 1999. — С. 166.

Согласно *относительной концепции бедности* показатели благосостояния соотносят не с минимальными потребностями, а с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в той или иной стране. В рамках данного определения бедности четко выделились два направления. В соответствии с первым из них делается упор на средства к существованию, на способность семей покупать товары, необходимые для удовлетворения основных потребностей. На практике в рамках данной концепции при конструировании относительной черты бедности используется некоторая пропорция от величины среднего или медианного дохода, например, половина медианы.

Второе направление в относительном подходе к определению бедности базируется на измерении бедности через лишения в широком смысле слова. Такой метод определения и измерения бедности получил название *гражданско-правовой теории бедности*. Речь не идет о средствах, необходимых для выполнения конституционных обязанностей; скорее вопрос поставлен так: дают ли располагаемые средства возможность людям полноценно участвовать в жизни общества, к которому они принадлежат [28, сс. 41—115]. Пример набора учитываемых лишений приводится в табл. 5.4.

Таблица 5.4. Перечень отдельных лишений, которые могут испытывать домохозяйства

Признаки бедности
1. В семье недоедают
2. Не могут обращаться к платным врачам в случае отсутствия бесплатной помощи специалистов
3. Не могут организовать ритуальные обряды без чрезмерных долгов
4. Не могут покупать фрукты детям
5. Не могут давать детям деньги на питание в школе
6. Не могут покупать детям сладости хотя бы изредка
7. Не могут покупать детям новую одежду и обувь по мере их роста
8. Семья не может оплачивать пребывание детей в дошкольных учреждениях
9. Не могут себе позволить мясные или рыбные блюда хотя бы 2 раза в неделю
10. Не могут приобретать в необходимом количестве предметы гигиены
11. Нет денег для обновления и ремонта одежды
12. Нет денег для обновления и ремонта обуви
13. Не имеют и не могут приобрести холодильник
14. Не имеют и не могут приобрести самую простую мебель
15. Не имеют и не могут приобрести даже черно-белый телевизор
16. Нет денег на жизненно важные лекарства и медицинские приборы

Источник: *Россия 98.* Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН. — С. 168.

При измерении бедности через лишения (депривации) вслед за установлением списка базовых лишений необходимо знать, в каком конкретно случае семья признается бедной: когда испытывает все лишения из базового списка или достаточно наличия только одного лишения, или возможны варианты комбинаций отдельных лишений.

Третий *субъективный подход* основывается на оценках своего материального положения и уровня жизни самими опрашиваемыми.

При измерении бедности целесообразно совмещать все оценки уровня бедности: на основе подсчета располагаемых доходов домохозяйств, через лишения и с учетом субъективных мнений опрашиваемых. При таком подходе бедными считаются те, кто испытывает лишения по причине отсутствия необходимого уровня располагаемых ресурсов, т.е. те, кто беден по доходам и испытывает лишения. Совмещение этих двух (или трех) измерений бедности фиксирует более низкий уровень распространения бедности, чем каждая оценка, взятая в отдельности.

Комбинированный подход к измерению бедности лишает статуса бедных не только семьи, не испытывающие лишения при низком уровне доходов, но и значительную долю семей, признанных бедными только по концепции лишений (депривационной концепции). Другими словами, выделяются семьи, находящиеся в состоянии застойной бедности, когда отсутствие денег трансформировалось в проявление конкретной исключенности из преобладающих жизненных стандартов. Однако результирующая оценка оставляет без изменения соотношение по уровню бедности среди семей различных демографических типов (подробнее о бедности и ее измерении см. в работах [28, 47, 49]).

5.3. Политика выравнивания доходов

Одна из основных социальных проблем при переходе к рыночным отношениям — *резкое расслоение и социально-имущественная дифференциация населения.* Поэтому наряду с внедрением новых стимулов к труду и экономической деятельности, созданием системы экономической самозащиты политика распределения доходов должна включать меры по выравниванию стартовых возможностей и защите прежде всего малообеспеченных групп населения, а именно: освобождение доходов в пределах прожиточного минимума от налогов, предоставление льгот на период получения образования, на содержание недееспособных дома или в учреждениях социальной защиты, поощрение благотворительности и т.д.

В странах с рыночной экономикой уже в течение длительного времени осуществляется государственное регулирование, направленное на *выравнивание* материального положения различных доходных групп населения.

Политика выравнивания распределения доходов может быть преимущественно ориентирована на социальную поддержку низкодоходных групп населения либо на ограничение доходов высокодоходных групп. Лучше всего, когда такая политика ор-

ганически сочетает в себе оба эти принципа и направлена на рациональную организацию системы *налогообложение — социальные льготы* [48, с. 29—45].

Регулирование должно начинаться на верхнем уровне и сводиться к достижению разумного баланса между требованиями экономического развития страны и социальными программами, к осуществлению которых должны привлекаться не только государственные, но и коммерческие и общественные организации.

Наиболее важным и универсальным средством преодоления бедности в развитых странах остаются механизмы перераспределения доходов и прежде всего действие системы «налогообложение — социальные льготы». Оптимизация системы налогообложения на основе исследования взаимозависимости «налогообложение — социальные льготы» позволяет нейтрализовать негативные последствия инфляции. Снижение налоговых ставок ведет, с одной стороны, к оживлению экономики, к росту доходов населения, но, с другой, если говорить о кратком периоде времени, — к неизбежному сокращению ресурсного обеспечения социальных программ и росту инфляции. Наоборот, увеличение налогов имеет своим следствием замедление экономического роста, сокращение доходов, но в то же время позволяет выделить дополнительные средства на расширение социальных программ и снизить уровень инфляции.

В Великобритании в функционировании системы «налогообложение — социальные льготы» в качестве основного инструмента управления благосостоянием населения используется вторая ее часть. Взгляды английских и других западноевропейских ученых на принципы построения системы «налогообложение — социальные льготы» хорошо отображены в разработанных ими различных экономико-математических моделях (см. например, [51]).

В последние годы реформы в системе «налогообложение — социальные льготы» проводились в ряде стран. В 1985 г. они прошли в США и Японии. В Великобритании в 1986 г. был принят так называемый Акт социального обеспечения, что вызвало серьезные изменения в положении определенных слоев населения.

О том, насколько налоги и социальные трансферты влияют на степень доходного расслоения, можно судить по данным, опубликованным в разные годы в докладе Бюро цензов США «Денежный доход в США» (табл. 5.5).

Таблица 5.5. Эффект применения системы налогообложение — социальные льготы к домашним хозяйствам США по доходным квинтилям в 1990 г.

Доходный квинтиль	Доход до выплаты налогов и трансфертов	Доход после уплаты налогов до получения трансфертов	Доход после уплаты налогов и получения трансфертов
Доля доходов (%) каждого квантиля в общей сумме доходов по всем домохозяйствам:			
Низший	1,1	1,4	6,5
Второй	7,9	9,0	11,2
Третий	15,5	16,4	16,1
Четвертый	24,7	25,2	23,2
Высший	50,7	48,0	43,0
Средний доход (долл.) по отдельным квантилям:			
Низший	2,096	2,045	10,904
Второй	14,664	13,126	18,676
Третий	28,836	24,102	27,017
Четвертый	45,836	36,991	38,780
Высший	93,966	70,338	71,944
Коэффициент Джини	0,490	0,463	0,384

Источник: *Жеребин В.М., Римашевская Н.М.* Проблема борьбы с бедностью в разработках зарубежных правительственных и международных организаций // Бедность: взгляд ученых на проблему. — М.: ИСЭПН РАН, 1994.

Перераспределительный эффект налогов можно проследить, сравнивая данные, содержащиеся в третьей строке, с представленной выше информацией. Коэффициент концентрации доходов после исключения налогов снижается на 5,1%, в основном за счет уменьшения располагаемых доходов последней группы домохозяйств.

Но наиболее высокую перераспределительную функцию выполняют в США социальные трансферты (также, как и в Великобритании), о чем свидетельствуют данные, приведенные в

четвертой строке таблицы. Доля денежных доходов, полученных двумя наименее обеспеченными квинтильными группами после добавления социальных трансфертов, увеличилась на 5,9%, а коэффициент Джини сократился на 17%.

На основании анализа данных Текущего обследования доходов за 1997 г. в докладе Бюро цензов делается важный вывод о том, что в США система государственных трансфертов оказывает более эффективное воздействие на сокращение неравенства в распределении доходов, чем налоговая система [52, с.4].

Анализ и поиски решения ряда социальных проблем с точки зрения бедности представляются весьма важными и актуальными для нашей страны. Поэтому опыт, накопленный американскими и английскими экспертами и их коллегами в международных организациях по анализу и решению проблемы выравнивания доходов и борьбы с бедностью, следует признать заслуживающим самого пристального внимания.

При разработке положений социальной политики в России можно использовать предложенную зарубежными учеными концепцию двойственной стратегии борьбы с бедностью: стимулирование главного капитала бедных слоев — рабочей силы при одновременном развитии таких сфер, как здравоохранение, начальное образование, дотирование в снабжении малоимущего населения продовольствием и другими товарами первой необходимости. Пособиям и прямым денежным выплатам отводится лишь роль вспомогательного средства.

Положение о необходимости структурной адаптации экономики к требованиям решения проблемы бедности согласуется с устанавливающимися приоритетами. В частности, это касается усиления внимания к развитию сельского хозяйства как средства борьбы с бедностью и роста доходов людей. В наших условиях это позволит также решить продовольственную проблему и снизить уровень безработицы. Кроме того, прогресс в развитии сельского хозяйства должен приблизить экономику к более естественному пути развития по схеме: сельское хозяйство — легкая промышленность — торговля — накопление капитала — тяжелая промышленность — наукоемкие дорогостоящие виды производства. В городах структурная адаптация экономики в плане борьбы с бедностью означает прежде всего всемерное развитие сферы услуг, что также соответствует нарождающимся тенденциям и нашим потребностям.

Таблица 5.6. Процентное распределение денежных доходов домохозяйств США в 1997 г. по 20%-ным (квинтильным) группам домашних хозяйств

№ п/п	Вид дохода	Квинтильные группы					Коэффициент Джини
		Низшая	Вторая	Третья	Четвертая	Высшая	
1	Денежный доход до выплаты налогов, включая государственные денежные трансферты (официальное определение дохода)	3,6	8,9	15,1	23,0	49,3	0,448
2	Денежный доход до выплаты налогов, исключая государственные денежные трансферты, с учетом прибыли от вложения капиталов	0,9	7,1	14,4	23,6	54,0	0,513
3	Денежный доход после выплаты налогов, исключая государственные денежные трансферты, с учетом прибыли от вложения капиталов	1,2	8,3	15,5	24,4	50,6	0,487
4	Денежный доход после выплаты налогов, включая государственные трансферты, с учетом прибыли от вложения капиталов	4,8	10,6	16,0	23,0	45,6	0,403

Источник: *Денежный* доход в США. Отчет Бюро цензов США, 1997. *Кузнецова Е.В.* Неравенство в распределении доходов и проблемы оценки мероприятий по его снижению //Вопросы статистики, 1999. 11. С. 4.

6 Социальная защита населения и социальные гарантии. Проблемы пенсионного обеспечения

6.1. Социальная защита

Социальная защита населения — одна из главных функций государства, осуществляемая всегда и при любых условиях, хотя возможности социальной защиты и могут различаться в зависимости от характера общественно-политического строя и от социально-экономической и политической ситуации.

Естественно, что страны с эффективно функционирующей экономикой и высоким уровнем национального богатства располагают гораздо большими возможностями для организации социальной защиты своих граждан, чем бедные страны.

Денежные выплаты нуждающимся, натуральные трансферты, различного рода льготы, дотируемые товары и бесплатные услуги, оказываемые в рамках системы социальной защиты, могут в значительной степени повысить жизненный уровень соответствующих групп населения.

Если объединить различные определения, включенные в различные международные конвенции и рекомендации, то можно считать, что в число мер социального обеспечения, при прочих равных обстоятельствах входят: медицинская помощь и пособия по болезни, безработице, производственный травматизм, забота о пожилых людях, оставшихся без поддержки в преклонном возрасте, содержание семьи, охрана материнства, инвалидность, потеря кормильца.

Характеризуя далее понятие социальной защиты с несколько иной стороны, Н.М. Римашевская пишет:

> *Система социальной защиты* — это фактически механизмы, с помощью которых обычно перераспределяют доходы от некоторых «финансирующих» подгрупп общества (как правило, экономически активных членов общества) в пользу «получающих подгрупп», т.е. больных, пожилых, нетрудоспособных, безработных, бедных. [53, с.7, 14.].

Рассмотрим наиболее важные моменты и положения в деле социальной защиты населения, а также основные проблемы в ее организации. Прежде всего, это минимальные социальные гарантии, социальные стандарты и социальное страхование; пенсионное обеспечение; помощь малообеспеченным и социально уязвимым семьям.

В сегодняшних условиях, когда основная часть населения находится в условиях выживания, на первое место выходит именно проблема *минимальных гарантий*. Эти гарантии в одинаковой степени касаются величины прожиточного минимума, оплаты труда, пенсий, услуг здравоохранения, значительной части образования, обеспечение безработных.

Однако в условиях глубокого экономического кризиса, в котором находится сейчас наша страна, выполнение функции социальной защиты граждан и соблюдение государством принятых ранее и принимаемых сейчас социальных обязательств крайне затруднены.

В связи с этим у исследователей, занимающихся вопросами социальной защиты, существуют неоднозначные, иногда конфликтующие точки зрения по поводу размеров социальных гарантий и социальных выплат. Одни из них считают, что государство при взятии на себя социальных обязательств должно исходить прежде всего из имеющихся финансово-экономических возможностей. Другие же настаивают на высоких размерах социальных гарантий, считая, что интересы населения выше прочих экономических интересов.

На наш взгляд, эта последняя точка зрения является следствием чрезмерного увлечения лозунгом «социализации экономики», который вряд ли может быть осуществлен без налаживания и достижения эффективного функционирования экономики в целом.

Государственная система социальной защиты включает: пенсионные пособия, пособия по безработице, пособия многодетным семьям, пособия по болезни, пособия по уходу за детьми, жилищные пособия.

Финансирование системы социальной защиты населения в Российской Федерации осуществляется из государственного

бюджета, *бюджетов субъектов Российской Федерации* и включает расходы на социально-культурные мероприятия из государственных внебюджетных социальных фондов (Пенсионный фонд, Фонд социального страхования, Фонд занятости, Фонд обязательного медицинского страхования в составе Федерального и территориальных фондов, Фонд социальной поддержки населения).

Официальная система социальной защиты в 1998 г. требовала 484,2 трлн руб., поглощала около 18% ВВП и, по некоторым оценкам, обеспечивала до 30% дохода домашних хозяйств. Выплата пенсионных пособий, пособий по болезни и по уходу за ребенком, а также пособия по безработице финансируются из внебюджетных фондов, а также налога с заработной платы. Выплаты семьям (домохозяйствам) финансируются за счет поступлений в местные бюджеты, наряду с федеральными трансфертами. *Жилищные пособия, а также пособия и льготы специального назначения* финансируются полностью из местных источников [54, с.321].

Общественные фонды потребления. Проблемы социального обеспечения тесно связаны с уровнем и организационными формами общественных форм потребления. Во всяком обществе часть потребностей населения удовлетворяется за счет общественных фондов потребления или за счет государственных фондов и некоммерческих организаций по обслуживанию населения. В советский период общественные фонды потребления получили весьма широкое распространение и имели значительный удельный вес в бюджетах домашних хозяйств.

Предоставление социальных гарантий в виде бесплатных или льготных услуг социальной сферы является также одним из *значительных компонентов социальной защиты населения.* Бесплатные или льготные услуги отраслей социальной сферы участвуют в формировании доходов домохозяйств (поскольку, в частности, появляются дополнительные возможности сохранить денежные средства для покрытия других статей расходов домашних хозяйств).

В результате экономических преобразований государство резко снизило затраты на финансирование социальной сферы, в связи с чем возникла необходимость изыскания новых источников финансирования социальных программ и оказания социальных услуг.

Переориентация роли общественных фондов в формировании потребления населения связана с включением отраслей социальной сферы в систему рыночных отношений, но с сохранением значения государственных минимальных стандартов на бесплатное получение их услуг низкодоходными и уязвимыми группами населения. После 1992 г. государство резко снизило затраты на финансирование социальной сферы. Как следствие этого появилась потребность в новых альтернативных источниках и уровнях финансирования, в частности, ими явились бюджетные системы субъектов Российской Федерации.

6.2. Социальные стандарты и гарантии

В основе социальной защиты населения лежат социальные стандарты и минимальные социальные гарантии. Важнейшие из них: минимальный размер заработной платы, минимальный размер пенсий и стипендий, минимальный потребительский бюджет (в настоящее время рассматриваемый в качестве главного, исходного для всех других расчетов, элемента социального минимума). Гарантируются также разного рода единовременные выплаты, дотации и льготы, или льготное, включая бесплатное пользование жилищно-коммунальными услугами, услугами образования, здравоохранения, транспорта и других отраслей социальной сферы.

В нашей стране социальные гарантии обеспечиваются гражданам страны в соответствии с Конституцией РФ. Согласно Указу Президента РФ от 23 мая 1996 г. «Об организации подготовки государственных минимальных социальных стандартов для определения финансовых нормативов формирования бюджетов», Минэкономики и другими министерствами и ведомствами был подготовлен проект Федерального закона «О государственных минимальных социальных стандартах». Это обусловлено тем, что использование *государственных минимальных социальных стандартов* (ГМСС) предусматривается федеральными законами «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации», Бюджетным кодексом Российской Федерации и др. [55].

ГМСС — это социальные стандарты федерального уровня. Кроме того, в субъектах РФ и муниципальных образованиях могут быть установлены региональные и местные социальные стандарты, превышающие и дополняющие ГМСС, при условии их обеспечения за счет собственных финансовых и других ресурсов.

ГМСС устанавливаются, в частности, для *1)* обеспечения удовлетворения важнейших потребностей человека в основных материальных благах и социальных услугах; *2)* укрепления единого социального пространства Федерации и относительного выравнивания уровня социального развития на территории ее субъектов.

Принципиальное методологическое положение при построении системы ГМСС — недопустимость их определения исходя из современных критических уровней финансирования социальной сферы и обеспечения финансовой поддержки малообеспеченных граждан.

Целью поддержания социальных гарантий, в частности в отношении трудоспособного населения, является их обеспечение в области занятости и оплаты труда, в том числе защита прав наемного работника, предпринимателя и самозанятого. Это предполагает соблюдение минимальных почасовых и месячных ставок оплаты труда и минимальных стандартов условий труда. Для нетрудоспособного населения минимальные социальные гарантии означают проведение политики, обеспечивающей поддержание минимальных стандартов потребления.

Существует три основных канала реализации такой политики:

- денежные выплаты — пенсии, пособия и т.п.;
- льготы при уплате налогов;
- социальные услуги, предоставляемые бесплатно или по сниженным ценам.

Каждый вид поступлений из системы социальной защиты ориентирован на отдельную категорию получателей. Все эти виды социальной помощи выполняют одну из следующих функций: поддержания потребления на уровне некоторых стандартов, сохранения условий труда и проживания и стимулирования повышения трудовой или предпринимательской активности. В Российской Федерации существует 156 видов социальной поддержки, оказываемой 236 категориям граждан (укрупненный

перечень пособий см. ниже, а также выше в главе «Доходы населения»).

Перечень основных социальных гарантий, предоставляемых государством населению, приводится в табл. 6.1.

Таблица 6.1. Размеры социальных гарантий, предоставляемых государством населению в сопоставлении с величиной прожиточного минимума

Виды социальных гарантий	1995	1996	1997	1998
Минимальный размер оплаты труда	16	19	18	13
Тарифная ставка (оклад) I разряда ЕТС по оплате труда работников бюджетной сферы	18	15	13	9
Минимальный размер пенсии				
По старости	26	27	27	21
По инвалидности:				
I группы (с надбавкой за уход)	37	38	38	29
II группы	19	19	19	15
III группы	12	13	13	10
По случаю потери кормильца (на получателя)	12	13	13	10
Социальные пенсии: инвалидам с детства:				
I группы (с надбавкой за уход)	37	38	38	29
II группы	19	19	19	15
лицам старше 65 (60) лет, не имеющим трудового стажа	17	18	18	14
Ежемесячное пособие на каждого ребенка в возрасте до 16 лет	13	14	14	10
Минимальный размер стипендий:				
студентам образовательных учреждений высшего профессионального образования	16	37	37	26
учащимся образовательных учреждений среднего и начального профессионального образования	11	13	13	9

Источник: *Суринов А.Е.* Доходы населения. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 40.

Одним из важнейших элементов системы минимальных социальных гарантий является *прожиточный минимум*. Он определяет уровень потребления товаров и услуг, являющийся минимальным и достаточным для обеспечения жизнедеятельности

человека, и рассчитывается на основе научно обоснованного потребительского бюджета, выражающего минимальные физиологические потребности человека в продовольственных и непродовольственных товарах и услугах

Минимальный потребительский бюджет оценивается в зависимости от пола, возраста и зоны проживания. Величина минимального потребительского бюджета периодически пересматривается с учетом динамики цен и стоимости потребительской корзины.

Прожиточный минимум в настоящее время — один из наиболее употребимых составных элементов расчетов, связанных с определением порога бедности, выявления категорий граждан, нуждающихся в социальной поддержке, сопоставления уровня жизни населения во временном разрезе, между регионами и между различными доходными и социально-демографическими группами. (описание состава и методики расчета минимального потребительского бюджета уже приводилось в главе «Стоимость жизни»).

По мнению специалистов, сложившиеся к настоящему времени уровни финансирования социальной сферы совершенно недостаточны и должны быть увеличены по крайней мере в 2—3 раза (оценка на начало 1998 г.) ГМСС рекомендуется устанавливать не менее чем на пятилетний период. А на очередной финансовый год должны определяться *коэффициенты выделения бюджетных средств* по отношению к нормативной финансовой потребности в обеспечении реализации отдельных ГМСС. Например, в принятом ранее Федеральном законе «О прожиточном минимуме в РФ» сказано, что минимальный размер оплаты труда и минимальный размер пенсии по старости повышается до величины прожиточного минимума поэтапно (ст.5, п.2). Величина прожиточного минимума и основанные на ней минимальные размеры оплаты труда, пенсий и других социальных выплат, а также нормативы бюджетной обеспеченности ГМСС подлежат ежеквартальной индексации в соответствии с изменением уровня цен и тарифов.

Требуются различные подходы к территориальной дифференциации ГМСС и нормативам их финансового обеспечения. Так, не должно быть никакой территориальной дифференциации в части предоставления услуг образования, лечения, социального обслуживания и др. Это касается и номенклатуры бесплатных и частично платных услуг, и перечня контингентов населения, имеющих право на оказание им социальной помощи. Ряд ГМСС, например потребления некоторых жилищно-коммунальных услуг, должен дифференцироваться по климатическим зонам страны.

Территориальную дифференциацию ГМСС и нормативов их финансового обеспечения целесообразно устанавливать, как правило, с выделением групп однородных субъектов РФ по социально-экономическому положению и природно-географическим условиям. Прожиточный минимум в субъектах Федерации различается почти в 6 раз (по данным Госкомстата за май 1998 г.). Усиливается региональная дифференциация в среднедушевых денежных доходах населения (достигла 17-кратной величины), обеспеченности населения больничными койками и врачами (достигла 4-кратной величины), а также по другим индикаторам социального развития. Удельные капитальные затраты на объектах социальной сферы различаются по территориям в 3 раза и более. Федеральный стандарт предельной стоимости предоставляемых жилищно-коммунальных услуг на 1 кв. м общей площади жилья в месяц, установленный в 1998 г., варьирует от 7 руб. в Северо-Кавказском районе до 29,5 руб. в Арктических районах Дальнего Востока.

Основную часть ГМСС и нормативов финансового обеспечения целесообразно устанавливать по экономическим районам с выделением районов Крайнего Севера, что соответствует традиционному районированию страны, в том числе с точки зрения управления социально-экономическими процессами, их научного, проектного и статистического обеспечения. Предлагаемый принцип зонального установления ГМСС позволяет учесть объективные региональные различия и будет способствовать формированию единого социального пространства РФ путем выравнивания уровней социального развития [29].

Можно выделить четыре проблемных сектора или направления работы в социальном обеспечении [53, с.9—10]: сектор пенсионирования, сектор здравоохранения и обеспечения медицинских услуг (эти сектора будут рассмотрены отдельно), сектор оказания социальной помощи в условиях потери работы в связи с безработицей, сектор системы выплат социальных пособий.

Социальная помощь при потере работы осуществляется через Фонд занятости населения Российской Федерации. Две трети расходов этого фонда направляются на выплату пособий по безработице, одна треть на активные формы помощи, такие, как переподготовка и организация общественных работ. Недостатки в деятельности данного сектора: малая численность зарегистрированных (в первом полугодии 2000 г. из 7,2 млн безработных зарегистрировано лишь 1,0 млн или 13%); примерно 10% из числа зарегистрированных не получают соответствующего пособия; чрезвычайно низкий уровень этого пособия (в среднем 250 руб.) и систематические его невыплаты.

В рамках сектора системы выплат социальных пособий ведущее место занимают пособия по временной нетрудоспособности (33,6% средств фонда) и семейные пособия и пособия для матерей (46,7%) Эти последние пособия представляются наименее эффективными, так как у половины семей с детьми их доля не превышает 5% совокупного семейного дохода.

Говоря о путях реформирования системы социального обеспечения, Н.М. Римашевская делает следующее заключение:

> В основе социального обеспечения должно лежать оптимальное сочетание минимальных гарантий и социального страхования, что создает условия для неухудшения (стабильности) материального положения личности в основных сферах жизнедеятельности в связи с безработицей, болезнью, старостью.
>
> И далее, — Финанасирование социального обеспечения в России должно иметь два источника. Один — обязательное социальное страхование, которое покрывает основные страховые риски. Второй источник — это государственный бюджет в части налогов с населения и предпринимателей, как источник расходов на минимальные социальные гарантии и всю систему пособий, нацеленную на помощь уязвимым группам населения [53, с. 15].

Отсюда следует, что существует два основных пути реформирования системы социального обеспечения. Первый — введение полного прожиточного минимума, включающего в дополнение к расходам на питание одежду, другие необходимые предметы, также и весь комплекс платежей, включая налоги, жилье и коммунальные услуги, а также связанных с ним расчетов по минимальным размером заработной платы, пенсий, пособий. Второй путь — переход во всех секторах на условия социального страхования с условием, что взносы выплачивает и работник, и работодатель.

Как уже отмечалось, в условиях переходного периода финансирование системы социальной защиты связано с большими сложностями. Как пишет М. Дмитриев [29], даже в относительно благоприятных условиях 1997 г. реальные выплаты по категориальным льготам не превышали 20% обязательств, сформулированных в федеральном законодательстве. Следовательно, в дальнейшем уровень финансирования выплат по этим льготам должен опуститься еще ниже. Согласно данным РМЭЗ (Российского мониторинга экономического положения и здоровья населения, проводившегося в сентябре—декабре 1996 г. Институтом социологии РАН, Институтом питания РАМН), получалось так, что средства на выплату категориальных льгот распределись в пользу не беднейших, а преимущественно богатых домохозяйств. Поэтому использование большинства таких выплат и льгот становилось все менее осмысленным, а необходимость их корректировки — все более очевидной.

Вместе с тем, в ближайшее время возможность замены категориальных льгот единым пособием по нуждаемости, увязанным с величиной прожиточного минимума, представляется малореальной. Согласно принятому ранее Закону РФ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и проекту закона «О государственной социальной помощи», принятому Государственной Думой РФ в первом чтении, социальная помощь гарантируется всем домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума.

По расчетам М. Дмитриева, в 1999 г. «объем затрат на введение пособия в форме доплат бедным семьям до уровня прожиточного минимума составил до 9—10% ВВП (в 1997 г. — не менее 4% ВВП), что было бы как минимум в 6 раз больше прогнозных расходов консолидированного бюджета на социальное обеспечение и в 1,5 раз — суммарных денежных доходов территориальных бюджетов».

Такой существенный рост затрат на введение единого пособия по нуждаемости может произойти под действием следующих факторов:

- дальнейшего повышения уровня бедности, т.е. доли населения, относящегося к домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума;

- в связи с падением на 10—15% реальных доходов населения может увеличиться «глубина бедности», понимаемая как средняя величина разницы между доходами лиц, относящихся к бедным домохозяйствам, и величиной прожиточного минимума, исчисленная в процентах к прожиточному минимуму.

Отказ от реформ в социальной сфере и замораживание социальных обязательств государства на уровне, значительно превышающем его ресурсы, не только не ослабят, но, напротив, усилят остроту социальных проблем. Поэтому речь должна идти об эволюции концепции социального государства в сторону государства субсидиарного, в рамках которого придется отказаться от системы всеобщих социальных трансфертов, заменив ее главным образом механизмами адресной помощи наиболее бедным слоям населения, преимущественно не относящимся к трудоспособной его части [29].

Социальное страхование

Главная задача системы социального страхования — *защита населения по всем видам социальных рисков*. В настоящее время основные задачи системы социального страхования состоят в следующем:

- отлаживании механизма обеспечения зависимости размеров страховых выплат от уплаченных страховых взносов при неукоснительном соблюдении ГМСС;
- установлении предельной величины заработка, на который начисляются страховые взносы (естественно, после существенного сокращения неучитываемого пространства неформальной и теневой экономик (скрытых заработков), которое они сейчас занимают в общем объеме заработков населения;
- укреплении страховых принципов в области пенсионного обеспечения с учетом внедрения накопительных элементов и элементов профессионального и территориального пенсионного страхования, не отказываясь от возможностей распределительной системы;
- постепенном переходе к уплате страховых взносов работником и работодателем на паритетной основе;
- переходе в деятельности государственных социальных внебюджетных фондов на выплаты исключительно страхового характера.

Ведущую роль среди других организаций системы социального страхования выполняет Фонд социального страхования. Этот фонд выполняет такие важные функции, как выплаты по больничным листам, пособия матерям и ряд других. Однако в работе этой организации имеются заметные недочеты. В настоящее время Фонд прямо или косвенно расходует 5,4% фонда заработной платы и постоянно имеет активное сальдо. Это приводит к тому, что создается такая структура расходов предприятий и отдельных работников, которая не связана с основными функциями фонда, заключающимися в предоставлении краткосрочных пособий и регулировании профессиональных рисков. Его доля в налоге на фонд заработной платы представляется чрезмерно большой.

Вскрывая более глубокие недостатки в организации страхования населения, авторы работы [56, с. 11] пишут, что все, что есть от социального страхования в России, — это автономные от бюджета внебюджетные фонды. На страховые организации ведется постоянное наступление, имеющее целью заменить страховой принцип налогом, в частности «социальным налогом». Страховые взносы работников являются собственностью работников и аккумулируются страховыми организациями. Замена страховых взносов налогом, хоть и «социальным», по существу означает отказ от права распоряжаться страховыми средствами на паритетных началах самими работниками и работодателями, ликвидацию гарантии на страховые выплаты работнику, обезличивание и отказ от строгого учета и охраны прав каждого застрахованного на протяжении всего периода его участия в страховании.

6.3. Пенсионное обеспечение

Одним из главных компонентов системы социальной защиты населения является *пенсионная система*, так как почти всем лицам старше трудоспособного возраста выплачиваются пенсии и все занятые в экономике перечисляют часть своих заработков в пенсионные фонды. К тому же пенсионеры — самая многочисленная категория граждан, нуждающаяся в социальной защите.

Численный состав пенсионеров и средние размеры пенсий в последние годы представлены в табл. 6.2.

Таблица 6.2. Численность пенсионеров и средний размер пенсий в 1995—1998* гг. (на конец года, тыс. руб.)

Контингенты получателей пенсий по видам пенсионного обеспечения	Численность пенсионеров, состоящих на учете в органах социальной защиты населения, млн чел.				Средний размер назначенных пенсий в среднем за месяц, тыс. руб.			
Все пенсионеры	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
В том числе получающие пенсии:	37,1	37,8	38,2	38,4	242,6	320,1	366,4	402,9
по старости	29,0	29,1	29,0	29,0	258,5	333,5	385,1	430,7
по инвалидности	4,3	4,5	4,8	8,0	218,0	299,6	333,7	352,3
по случаю потери кормильца (на каждого трудоспособного члена семьи)	2,5	2,5	2,5	2,6	132,8	241,0	256,5	257,1
за выслугу лет	0,2	0,5	0,6	0,6	277,0	337,0	388,0	390,4
социальные	1,1	1,2	1,3	1,4	160,1	245,7	271,6	271,6

Источник: *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М., 2000. — С. 41.

Зачастую имея пенсию в качестве единственного источника дохода, пенсионеры располагают гораздо меньшими возможностями по сравнению с другими категориями населения вписаться в новые экономические отношения, перестроить свою жизнь, исходя из реальной экономической ситуации. Если в первом полугодии 1998 г. среднемесячный размер начисленной пенсии составлял 130% бюджета прожиточного минимума пенсионера, то в ноябре — всего 92,5%, а к марту 1999 г. этот показатель упал до 66%. Проведенные накануне августа 1998 г. исследования[1] представляются хорошей базой для дальнейшего сравнительного анализа.

К группе пенсионеров относятся лица разных возрастов, в том числе и совсем молодые. Это инвалиды, нетрудоспособные

[1] В качестве информационной базы исследования использовались первичные данные обследований домохозяйств, проведенных сотрудниками ИСЭПН РАН в октябре 1996г. и июле 1998г. в нескольких регионах РФ.

иждивенцы, получающие пенсию по потере кормильца. Однако основную массу пенсионеров составляют пенсионеры по старости (83% в 1996 г. и 85% в 1998 г.).

Основной источник дохода для пенсионеров, как пишут Н.М. Римашевская и О.А. Кислицина [57, с.263], — денежные выплаты в виде пенсий, которые определяют уровень их благосостояния. Распределение пенсионеров по величине получаемых пенсий свидетельствует о том, что кривая распределений сместилась вправо: в 1998 г. произошел значительный рост числа пенсионеров с пенсией в размере 350—500 и свыше 500, а также существенное снижение доли пенсионеров, имеющих низкие пенсии (табл.6.3). В 1996 г. около 38% пенсионеров получали пенсии ниже прожиточного минимума пенсионера, в 1998 г. их стало значительно меньше — около 25%.

Таблица 6.3. Распределение пенсионеров по уровню получаемой пенсии

Интервалы пенсий, деном. руб.	Общая численность пенсионеров	
	1996	1998
До 150	3,9	0,4
150—200	7,9	1,8
200—250	17,2	6,7
250—300	29,0	18,3
300—350	15,4	15,0
350—400	12,2	26,8
400—500	7,9	19,8
Свыше 500	6,5	11,1
Итого	100,0	100,0
Средняя пенсия, деном. руб.	320,4	413,8
Не получившие пенсий в общей численности пенсионеров, %	24,8	14,7
Коэффициенты дифференциации:		
децильный	2,4	2,3
Джини	0,2	0,2

Коэффициент Джини и децильный коэффициент дифференциации пенсий остались очень низкими, особенно при сопоставлении с соответствующими показателями оплаты труда. Это оз-

начает, что существующая система пенсионного обеспечения «оторвалась» от системы заработной платы, а пенсии фактически превратились в пособие по старости.

Об этом свидетельствуют и соотношения средних заработков и пенсий, которые являются индикатором эффективности системы в целом. По данным обследования 1998 г., фактически полученная средняя пенсия в июле была равна 413,8 руб., а с учетом 15% пенсионеров, не получивших ее, — 365,2 руб. Соотношение между средней пенсией и средней заработной платой составило 40%, как и в 1996 г. [57, с.264].

Тяжелое положение в социальной сфере в 1998 г., связанное с недостаточностью финансовых ресурсов, привело к повсеместной задержке пенсионных выплат, которая в отдельных регионах достигала шести и более месяцев, к замораживанию размеров пенсий, что при росте цен на товары и услуги снижало их реальную величину и повышало уровень бедности среди пенсионеров.

В создавшейся ситуации борьба шла прежде всего за то, чтобы приблизить размер пенсии к прожиточному минимуму пенсионера.

Активизация с конца 1998 г. и на протяжении 1999 г. пенсионной политики, имевшая целью ликвидировать в первую очередь задолженность по выплате пенсий, принесла свои результаты. Практически во всех регионах долги перед пенсионерами погашены. Начался второй этап — повышение уровня пенсий, в первую очередь — минимальных.

С 1 мая 1999 г. минимальный размер пенсий был поднят до 304 руб., очередное повышение (на 15%) состоялось в ноябре, т.е. минимальный размер увеличился до 360 руб. (с учетом всех компенсационных доплат) [58, сс. 166,167]. Из табл. 6.4 видно, как последствия финансового кризиса 1998 г. отразились на основных характеристиках уровня пенсионного обеспечения. Реальный размер пений в I полугодии 1999 г. снизился вдвое по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Резко упало соотношение среднего размера пенсий с величиной прожиточного минимума; снижается и соотношение среднего размера пенсий с уровнем заработной платы.

Таблица 6.4. Уровень пенсионного обеспечения по годам в сопоставимой оценке*

	1997	1998	1999 I полугодие
Средний размер назначенной месячной пенсии (с учетом компенсации), руб.	328,1**	399,0	418,2
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб.	290**	348	619
Соотношение среднего размера назначенной месячной пенсии, %:			
С величиной прожиточного минимума пенсионера	113,2	114,7	67,6
Со средним размером начисленной заработной платы	34,0	36,0	30,3
Реальный размер назначенной пенсии в % к соответствующему периоду прошлого года	94,6	95,2	48,8

* Таблица составлена по данным сборников: *Социальное* положение и уровень жизни населения России. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 208 *Социально-экономическое* положение России. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 240—244.** тыс. руб.

Таким образом, имело место как абсолютное, так и относительное падение уровня жизни пенсионеров; по-прежнему они потенциально составляют группу риска. Изменение ситуации в лучшую сторону окажется возможным лишь при условии вступления в полную силу принятого Закона о пенсиях, действие которого в настоящее время сильно ограничено, и кардинального улучшения общей экономической ситуации [58, с.167].

Весьма важной характеристикой ситуации в области пенсионного обеспечения является также соотношение размеров пенсий и заработной платы с общими возможностями бюджета страны, которые могут быть отображены их долей (нагрузкой) в ВВП, соотношение числа пенсионеров и занятых — см. табл. 6.5 [59, с.20].

Таблица 6.5. Динамика относительных показателей заработной платы и пенсий (проценты)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Численность пенсионеров к занятым	49,0	50,9	53,4	55,9	57,3	59,1	60,5
Среднемесячная пенсия к зарплате	26,7	33,9	35,6	39,8	37,5	34	36,3
Фактическая ставка пенсионного налога (без «недоимок»)	13,1	17,3	19,0	22,2	21,5	0,1	22,0
«Недоимки» к пенсии	121,9	67,9	52,3	30,3	35,1	44,4	32,1
Потенциально возможная среднемесячная пенсия к фактической	221,9	167,8	152,4	130,4	135,1	144,4	132,1
Потенциальная пенсия к зарплате	59,2	57,0	54,3	51,9	50,6	49,1	47,9
Совокупная годовая зарплата к ВВП	27,3	29,1	29,7	23,1	28,3	28,1	31,3
Совокупная годовая пенсия к ВВП	3,6	5,0	5,6	5,1	6,1	5,7	6,9
«Недоимки» к ВВП	4,3	3,4	3,0	1,6	2,1	2,5	2,2
Доля зарплаты и пенсий в ВВП	30,9	34,1	35,3	28,2	34,4	33,8	38,1

Примечание: Данные строки до 1997 г. исчислены по: *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат России, 1997. — С. 148.

Из таблицы видно, что за указанный период доля совокупной годовой пенсии в ВВП ухудшилось почти вдвое, численность пенсионеров по отношению к занятым выросла на 11,5%, соотношение пенсии к заработной плате увеличилось на 9,6%.

Реформа пенсионного обеспечения

Как показано в работе [60, с. 203—214], намерение реформировать пенсионную систему страны у федерального правительства появилось в 1993—1994 гг., когда было принято решение о разработке концепции реформы всего социального страхования и в том числе пенсионного обеспечения. Но только в 1995 г., когда стал очевиден финансовый кризис Пенсионного фонда,

Правительство РФ своим постановлением № 790 одобрило «Концепцию реформы системы пенсионного обеспечения в РФ».

Основная идея реформы заключалась в формировании трех уровней пенсионной системы:

1. Государственная пенсия базовая (социальная), финансируемая за счет общих налогов.
2. Трудовая (страховая), финансируемая за счет страховых взносов.
3. Дополнительная, негосударственная, финансируемая за счет добровольных и в некоторых случаях обязательных взносов работодателей и частных лиц.

Предусматривалось создать законодательную базу, обеспечивающую условия функционирования каждого уровня пенсионного обеспечения. Радикальным в Концепции было намерение перейти на индивидуальное страхование трудовых пенсий. Для этого уже в 1996 г. необходимо было развернуть практическую работу по созданию банка данных приобретенных пенсионных прав.

Самым значимым для будущей трудовой пенсии из реализованного согласно Концепции являлось принятие закона и ряда поправок к существующим законам, обеспечивающим внедрение индивидуальных лицевых счетов для каждого застрахованного работника.

Сам Закон «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе государственного пенсионного страхования» был принят только в апреле 1996 г. и еще через год были разработаны и утверждены правительственным постановлением меры по организации индивидуального учета[1].

Кроме этого, 17 марта 1997 г. была внесена поправка в Закон РФ «О государственных пенсиях в РФ», закрепляющая один из основных принципов страхования — исчисление страховой пенсии из страхуемого дохода, т.е. дохода, с которого уплачивались взносы. Но для того чтобы перейти к практике исчисления трудовых пенсий исходя из страховых взносов и страхового стажа, необходимо не только внедрить квалифицированную систему персонифицированного учета, но и принципиально изменить

[1] Постановление Правительства РФ № 318 от 15 марта 1997 г. «О мерах по организации индивидуального (персонифицированного) учета для целей государственного пенсионного страхования».

механизм начисления пенсии. При этом нельзя этот механизм применять лишь для вновь выходящих на пенсию.

Действующая с 1994 г. система индексации пенсий исказила изначально принятые Законом (1990 г.) правила назначения пенсии столь существенно, что теперь необходимо предпринимать специальные трудоемкие и дорогостоящие усилия по ее восстановлению. Закон «О государственных пенсиях в РСФСР» (1990 г.) устанавливал пенсию по старости на общих основаниях в размере 55% от заработной платы и сверх того по одному проценту за каждый полный год трудового стажа сверх нормативного. Размер пенсии при этом не мог превышать 75% заработной платы. Минимальный размер пенсии устанавливался на уровне прожиточного минимума, а максимальный — на уровне трех минимальных размеров. Этот порядок назначения пенсии был подкреплен соответствующим законодательно закрепленным механизмом индексации.[1]

В результате изменения механизма индексации пенсии появились два стандарта минимальной пенсии и искаженный порядок назначения пенсии. Первый стандарт — минимальный размер пенсии, который в номинальном виде утверждается периодически законодателем и не имеет под собой никакого обоснования. Последняя его величина, утвержденная в конце 1997 г. — составляет 84,186 тыс. руб., т.е. 29% прожиточного минимум пенсионера. Второй стандарт — минимальный размер пенсии, который дополняется компенсационными выплатами.

Таким образом, в течение последующих четырех лет происходил процесс унификации пенсии. Пенсия постепенно превращалась в единое социальное пособие. В конце 1997 г. начисленные средняя пенсия превышала минимальные выплаты (второй стандарт) в 1,46 раза, а максимальная пенсия — среднюю лишь в 1,17 раза.

Федеральный закон «О порядке исчисления и увеличения государственных пенсий», который предполагалось ввести с февраля 1998 г. представлял собой попытку упорядочить правила назначения пенсий в зависимости от уровня оплаты труда. Сама идея, заложенная авторами в данный закон, достаточно

[1] Закон РСФСР «Об индексации денежных доходов и сбережений граждан в РСФСР» от 24 октября 1991 г.

разумна, но механизм реализации уже на первой стадии ее существенно искажает. Через соотношение индивидуального и среднего по стране заработка можно было установить более обоснованную дифференциацию трудовых пенсий. Далее, что очень существенно, перейти к регулярной, автоматической индексации всех трудовых пенсий в зависимости от роста средней по стране заработной платы.

Новая методика снизила уровень средней по стране заработной платы за четвертый квартал 1997 г. на 25%. В результате вместо предполагаемого повышения средней пенсии в 1998 г. на 40%, она может вырасти при самых оптимистичных прогнозах не более чем на 5% — 8%.

Кроме того, Пенсионный фонд получал неограниченную и плохо контролируемую возможность экономить страховые средства и продолжать уже наработанную практику дальнейшей унификации трудовых пенсий.

Подводя итог реализации «Концепции реформы системы пенсионного обеспечения в РФ», можно отметить, что ни одна из заявленных в ней целей не могла быть решена: не обеспечивалась финансовая стабильность пенсионной системы; не рационализировались и не оптимизировались условия предоставления и размеры пенсий; пенсионная система не адаптировалась к рыночным отношениям и не совершенствовалась система управления пенсионным обеспечением.

В такой ситуации в октябре 1997 г. была начата разработка новой «Концепции и основных задач очередного этапа реформирования пенсионной системы в РФ».

Согласно проекту этой концепции в долгосрочной перспективе (через 25 лет) пенсионная система страны должна предстать в виде следующих трех уровней:

- унифицированные по размерам социальные пенсии, предоставляемые только после проверки нуждаемости (финансируется из госбюджета страны);
- обязательная накопительная (финансируется за счет взноса самого работника из заработной платы и инвестиционного дохода, накапливаемых в течение всего трудового стажа);
- дополнительные пенсионные системы, обязательные для некоторых категорий работников и добровольные для всех желающих граждан.

На основании анализа представленных в проекте Концепции-2 расчетов видно, что финансовый кризис Пенсионного фонда не только не мог быть преодолен, но должен был усугубиться (см. табл. 6.6). И это представлялось вполне естественным, так как Пенсионный фонд будет постепенно терять активных и приобретать новых пассивных участников страхования, а взносы будут уменьшаться.

Таблица 6.6. Прогноз обеспеченности Пенсионного фонда финансовыми ресурсами (в % к ВВП)*

Показатели	1998	1999	2000	2005	2010	2020	2025
1. Страховые взносы	6,479	6,728	7,476	8,358	8,693	8,722	8,722
2. Взнос в накопительную систему	—	0,711	0,872	1,443	1,984	2,896	3,129
3. Ресурсы ПФ (1 — 2)	6,479	6,017	6,604	6,915	6,709	5,826	5,597
4. Выплата всех пенсий	6,747	7,413	7,79	7,804	6,673	6,905	7,297
5 Бюджетные пенсии	0,531	0,556	0,613	0,615	0,525	0,531	0,531
6. Пенсии накопительной системы	—	—	—	—	—	—	0,936
7. Административные расходы ПФ **	0,236	0,219	0,24	0,252	0,244	0,192	0,203
8. Потребность ПФ в ресурсах (4+7−5−6)	6,452	7,076	7,417	7,441	6,332	6,566	6,033
9. Дефицит (−), профицит (+) в ПФ (3—8)	+0,27	1,059	0,813	0,526	+0,317	−0,74	− 0,436
То же в % к ФОТ	+0,1	−3,92	−2,7	−1,57	+0,91	−2,11	−1,25

* Рассчитано по: *Расчеты* и обоснования к Концепции очередного этапа реформирования пенсионной системы в РФ от 9 октября 1997 г.
** Норматив — 3, 64% к взносам.

В течение последних двух лет дефицит Пенсионного фонда не снижался ниже 8% — 10% обязательств фонда перед пенсионерами. С уходом любой даже незначительной части работников в накопительную систему дефицит фонда будет только увеличиваться. В табл. 6.6, прослеживается баланс Пенсионного фонда только до 2025 г., но он показывает, что дефицит сохраняется на протяжении всего периода. Исключение составляют 1998 г. и

2010 г. Избыток средств в 1998 г. — очевидное свидетельство недостоверной оценки базового года, что дает основание усомниться в правильности всего прогноза. Профицит в 2010 г. объясним тем, что продолжают поступать дополнительные взносы за досрочные пенсии работникам Крайнего Севера, хотя с 1999 г. прекращаются выплаты этих пенсий.

Несмотря на то, что в проекте были учтены некоторые средства для компенсации финансовых потерь Пенсионного фонда, они оказались явно недостаточными и отчасти несостоятельными; поскольку за ушедших в накопительную систему работодатель будет продолжать платить в Пенсионный фонд взнос в виде разницы между тарифными ставками фонда и накопительной системы. А такой порядок некорректен, ибо означает сохранение за участниками накопительной системы пенсионных прав на пенсию в старой системе; используется дополнительное бюджетное финансирование за счет повышения ставки налога на добавленную стоимость (0,22% к ВВП) и снижаются текущие обязательства Пенсионного фонда за счет увеличения возраста выхода на пенсию.

В этих условиях основным источником покрытия дефицита средств в Пенсионном фонде станет резкое снижение уровня пенсий. Даже по излишне оптимистичным расчетам (в исходном 1998 г. завышены фонд оплаты труда, численность работающих, соотношение пенсий и зарплаты, уровень собираемости взносов) уровень пенсионного обеспечения по проекту существенно снижается. Средняя пенсия, включая накопительную, по отношению к заработной плате к 2025 г. снизится до 30% вместо 37% в 1997 г. При этом заработная плата растет в 1,44 раза, а пенсия снижается почти на 20% (см. табл.6.7).

Поэтому о заинтересованности самого работника в такой схеме пенсионного страхования речи быть не может. Ни одна ветвь нынешней власти не может быть гарантом надежности накопительного пенсионного резерва, а соответственно будущих пенсий ее участников.

Проект изложенной «накопительной» Концепции, предложенный Минтрудом в октябре 1997 г., был отклонен Правительством РФ. В декабре 1997 г. была принята новая «Программа пенсионной реформы в РФ», представленная совместно с Мини-

стерством труда и социального развития РФ и Пенсионным фондом РФ. Эта программа по основным принципиальным позициям отражает модель реформирования пенсионной системы РФ, разработанную в 1995—1996 гг. международным научным коллективом ИСЭПН РАН и Йоркского Университета под руководством Н.М. Римашевской и С. Гинайте при финансовой поддержке Трастового Фонда Университета Калгари и Горбачев Фонда[1].

Таблица 6.7. Прогноз уровня пенсий при условии внедрения накопительной системы (в % к ВВП)*

Показатели	1998	1999	2000	2005	2010	2020	2025
1. Фонд оплаты труда	26	26	30	33,538	34,885	35	35
2. Численность работающих	67,44	68,01	68,74	71,87	70,51	63,65	62,63
3. Средняя зарплата за год	0,385	0,397	0,436	0,467	0,495	0,549	0,558
4. Выплаты пенсий	6,747	7,413	7,79	7,804	6,673	6,905	7,297
5. Численность пенсионеров (млн чел.)	32,87	32,62	32,42	32,76	35,05	41,26	42,95
6. Среднегодовая пенсия	0,205	0,216	0,24	0,238	0,19	0,167	0,169
7. Отношение пенсии к зарплате (%)	53,2	54,5	55,1	55,1	51,0	38,0	30,44

* Рассчитано по: *Расчеты* и обоснования к Концепции очередного этапа реформирования пенсионной системы в РФ от 9 октября 1997 г.

Так Программой, как и моделью, предусматривалось:

1. Трудовую пенсию исчислять только исходя из страховых признаков: *страхового стажа, страхового взноса, страхуемого* заработка (дохода).

2. Обосновать и ввести предельный уровень индивидуальных доходов, с которых должны в обязательном порядке взиматься страховые взносы.

[1] Статья с изложением такой модели опубликована в журнале «Свободная мысль», май 1997 г.

3. Взносы в Пенсионный фонд в форме самострахования (на первом этапе ставка 1% из заработной платы) зачисляются на отдельный накопительный счет Пенсионного фонда РФ и отражаются отдельно на именных счетах застрахованных (именной накопительный счет). Эти средства капитализируются и доход, за вычетом административных издержек, зачисляется на именные накопительные счета застрахованных.

4. Накопительные пенсионные взносы образуют пенсионный резерв Пенсионного фонда, который инвестируется фондом через независимые управляющие компании.

5. Система льготных (досрочных) пенсий реформируется путем перевода их в профессиональные пенсионные системы. В связи с этим предполагается постепенное реформирование тарифной политики в направлении: снижения тарифа взноса за работников, работающих в нормальных технологических и природно-климатических условиях; дополнительного дифференцированного тарифа за работников, работающих на рабочих местах с вредными условиями труда и работающих в районах Крайнего Севера и территориях, приравненных к ним.

6. Для перехода от формальных оснований признания права на льготную пенсию к его зависимости от состояний условий труда на конкретном рабочем месте использовать критерии уровня профессиональных рисков, что потребует проведения сертификации рабочих мест с особыми и вредными условиями труда.

7. Реформирование льготных пенсий для работников Крайнего Севера и территорий, приравненных к ним, будет проводиться аналогично реформированию профессиональных пенсий.

8. Будущая пенсия будет состоять из двух частей: одна — в долях от страхуемого дохода (заработной платы), другая — в долях от накопленного на индивидуальном накопительном счете дохода. Временной лаг запаздывания с момента введения накопительного индивидуального счета — 5 лет.

9. Более поздний выход на пенсию стимулировать увеличением размера выплачиваемой пенсии.

10. Более четко определить статус Пенсионного фонда для того, чтобы повысить эффективность выполнения функций по

страхованию, сбору страховых взносов, назначению и выплате пенсий.

11. Четко разграничить обязательства по финансированию страховых пенсий и других пенсионных обязательств между Пенсионным фондом РФ и другими источниками (федеральный бюджет, социальные внебюджетные фонды) [60, с.214].

В мае 1998 г. была принята Программа пенсионной реформы в Российской Федерации, которая предусматривала постепенное внедрение условно-накопительных счетов. Однако после финансового кризиса августа 1998 г. финансовое состояние пенсионной системы претерпело существенные изменения. В период после кризиса снижение размеров пенсий в реальном выражении происходило опережающими темпами и по отношению к денежным доходам населения и к начисленной заработной плате, служащей основной базой для начисления страховых взносов в Пенсионный фонд России. Это намного ухудшило перспективу внедрения дифференцированных пенсий, поскольку их внедрение надолго заморозило бы минимальную пенсию на уровне 80% прожиточного минимума.

В перспективе дифференциация пенсий должна будет возрасти, однако, основным фактором, обеспечивающим возможность такой дифференциации должен стать в основном не распределительный, *а накопительный принцип.*

В настоящее время ожидается выход в свет новых постановлений и документов, которые должны улучшить состояние дел в области пенсионного обеспечения в стране.

Принимаемый сейчас за основу накопительный принцип формирования пенсионного обеспечения также отнюдь не идеален и имеет свои недостатки. В условиях нестабильной экономической и политической ситуации возможны резкие колебания в курсах и покупательной способности как местной, так и альтернативной валюты, в связи с чем реальное значение накоплений может изменяться кардинальным образом.

Не следует полностью отвергать и распределительный принцип, который также имеет определенные преимущества. П. Самуэльсон писал:

> Одним из величайших преимуществ социального обеспечения, покрывающего свои расходы за счет текущих доходов, является то, что оно опирается на налоговый потенциал всей нации в целом. Если бы сверхинфляция обесценила все обязательства частных страховых компаний и сбережения, то и в этом случае социальное обеспечение тем не менее оказалось бы заново в состоянии начать все операции, лишь на чуть более низком уровне [61, с.128].

Поэтому концептуальные проработки и принимаемые решения в этой области требуют углубленных вариантных прогнозно-аналитических обоснований и гибких компромиссных решений, которые, по-видимому, должны будут объединять достоинства как распределительной, так и накопительной систем и предусматривать реализацию механизма индексации пенсий. В 1997 г. Всемирным банком

> ...была рекомендована многоуровневая система пенсионного обеспечения, в оптимальном варианте состоящая из обязательного распределительного компонента, управляемого государством, и обязательного накопительного компонента — но с негосударственным управлением, а также дополнительного компонента — добровольных частных накопительных программ[1].

По мнению Н.М. Римашевской, основной формой пенсионного обеспечения должен быть *принцип социального страхования.* Он должен смыкаться с накопительной системой. Но эта система может внедряться только в странах с высокой оплатой труда. По международным правилам пенсия не должна быть ниже 40% заработной платы. У нас же она не дотягивает и до 30%. Поэтому переход в накопительную систему нереален. Что касается повышения пенсионного возраста, то нельзя не принимать во внимание, что, по официальным прогнозам Госкомстата, средняя продолжительность жизни составит у нас к 2015 г. для мужчин лишь 65 лет. Если говорить о работающих пенсионерах, то, во-первых, они частично покрывают свою пенсию, платя обязательные взносы в Пенсионный фонд и, во-вторых, они, как правило, занимают низкооплачиваемые должности в таких областях, как наука, медицина, образование.

---

[1] *Холцманн Р.* Материалы Совместного семинара МОТ-ОЭСР по вопросам развития и реформирования систем пенсионного обеспечения. Париж, 15—17 декабря 1997 г.

Общая классификация пенсий должна выглядеть следующим образом:

- социальные пенсии, т.е. пенсии по возрасту, должны соответствовать прожиточному уровню;
- страховые пенсии, размеры которых определяются периодом страхования, — уровнем заработной платы и стажа работы;
- профессиональные пенсии, связанные со спецификой работы и условий труда (к этому понятию близки также корпоративные пенсии);
- негосударственные пенсии, зависящие от индивидуальных возможностей гражданина [62, с.10].

II

ОСНОВНЫЕ ОТРАСЛИ СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

Социальная сфера: общая характеристика 7

Социальная сфера в настоящее время чаще всего понимается как совокупность отраслей, деятельность которых непосредственно связана с обслуживанием населения. Существует еще несколько терминов, которые в качестве синонимов также используются для определения этого понятия: непроизводственная сфера, сфера услуг (в широком толковании), социальная инфраструктура.

Некоторое время назад широко использовался термин «*непроизводственная сфера*». Экономика непроизводственной сферы исследует совокупность экономических отношений, которые возникают в обществе в связи с функционированием непроизводственных отраслей [63, с.13]. На основании официальной классификации к непроизводственным отраслям относили: жилищно-коммунальное хозяйство и бытовое обслуживание населения, здравоохранение, физическую культуру, социальное обеспечение, просвещение, культуру и искусство, пассажирский транспорт, связь (в части деятельности по обслуживанию населения) науку и научное обслуживание, управление [64, с.14].

Как можно видеть, непроизводственная сфера — понятие достаточно широкое, включающее кроме отраслей, непосредственно обслуживающих население, также науку и управление (социальная сфера также иногда понимается столь же широко как и непроизводственная сфера).

Сфера услуг выделилась в самостоятельную область изучения специфических способов применения общественного труда, посредством которого создаются особые потребительские стоимости, потребляемых населением не в качестве видимых предметов, а в форме услуг. Эта сфера включает совокупность отраслей экономической деятельности, в которых создаются услуги.

Практически в данную сферу включаются следующие отрасли, учитываемые статистикой в непроизводственной и частично в производственных сферах: жилищное и коммунальное хозяйство, пассажирский транспорт и связь, предприятия бытового обслуживания, учреждения просвещения и культуры. Учреждения здравоохранения и физической культуры, зрелищные предприятия [67, с.7,9—10].

Особенность сферы услуг — значительная концентрация ее учреждений в регионах и городах и формирование соответствующих региональных и городских ареалов обслуживания.

На проблемы соотношения понятий «сферы услуг» и «непроизводственная сфера», на их единство и различия обращали внимание многие исследователи. С одной стороны, содержание понятия «сферы услуг» представлялось более узким, чем понятие «непроизводственная сфера», так как в сферу услуг не входят отрасли, не принимающие участие в формировании фонда личного потребления, но, с другой стороны, понятие сферы услуг оказывалось более широким, чем понятие «непроизводственная сфера».

Действительно, если из перечня отраслей непроизводственной сферы исключить науку и управление, но добавить торговлю и общественное питание, а также производственные бытовые услуги, то получится комплекс отраслей, представляющих сферу обслуживания населения [64, с.14].

Рассматриваемая в широком понимании сфера услуг обозначает тот же круг понятий, что и социальная инфраструктура. Хотя в современных условиях становления рыночных отношений, развития частной инициативы и предпринимательства сфера услуг, в особенности в области платных бытовых услуг, на наш взгляд, выходит за рамки понятия социальной инфраструктуры, уходя в область латентных процессов и неформальной экономики [65, 66].

В качестве отличительной черты социальной инфраструктуры выделяется: «создание условий для развития производства и жизнедеятельности населения». К социальной инфраструктуре при этом относят все объекты, создающие общие условия для эффективной трудовой деятельности человека и гармоничного развития личности» [68; 69, с.41—48].

Главными проблемами социальной сферы сейчас являются: опережающий рост цен на услуги, по сравнению с ценами на большинство товаров, дефицит бюджетных средств для бесплатных услуг, несанкционированное распространение принципа платности как в прямой, так и в завуалированной форме на область бесплатных услуг.

Наиболее важными отраслями социальной сферы, как непосредственно обслуживающие населения в его первоочередных нуждах, с нашей точки зрения, в первую очередь следует считать жилищно-коммунальный комплекс, здравоохранение и образо-

вание. Поэтому в основном именно эти отрасли и будут рассмотрены отдельно в дальнейшем изложении.

В предреформенном периоде сфера услуг вообще, и жилищно-коммунальных услуг в частности, носила по преимуществу социальный характер. За малыми исключениями (бытовое обслуживание, транспорт и некоторые другие) ее финансирование осуществлялось почти целиком из средств федерального, региональных и местных бюджетов, предприятий и ведомств. Для населения же они выступали как бесплатные или приобретаемые за символическую плату. Это относилось как к текущей деятельности отраслей услуг, так и в еще большей степени к капитальному ремонту, реконструкции и развитию их основных фондов.

Такой разрыв между потребителем и финансирующими органами приводил ко многим негативным последствиям: жесткой централизации управления отраслями, хотя бы и в локальных масштабах; отсутствию конкурентных начал в деятельности предприятий, даже и не являющихся естественными монополистами; неэффективности и большой ресурсоемкости обслуживания; высокой или даже определяющей нагрузке на бюджеты. Преимущества же «социальной» основы деятельности сферы услуг состояли в доступности этих услуг и соответствующих фондов (жилья, медицинских и образовательных центров и т.д.) для широких слоев населения.

Реформирование этой сферы является достаточно тонким делом. С одной стороны, здесь необходимо преодолеть негативные стороны функционирования отраслей услуг на «бесплатной» основе, с другой — столь же важно контролировать доступность услуг и обеспечивающих их фондов для широких слоев населения, т.е. социальную сбалансированность институциональных преобразований в данной сфере.

Постановка и ход реформ в этой области отталкиваются преимущественно от задачи сокращения бюджетных расходов на цели поддержания функционирования и развития отраслей услуг. Требования социальной сбалансированности процессов институциональной трансформации этой сферы учитываются в официальной версии реформ в совершенно недостаточной степени. Так, ссылки на социальное субсидирование малообеспеченных слоев населения как на систему социальных гарантий для этих слоев — в действительности несостоятельны (см. ниже о проблеме обеспечения населения жильем).

8 Проблемы жилья и жилищной политики

Для большинства населения России квартира, комната или дом составляет основную часть капитала семьи, поэтому решение проблемы обеспеченности жильем не только по логике вещей, но и чисто экономически имеет жизненно важное значение. Наличие отдельного жилища является весьма важным фактором, который оказывает большое влияние на сам факт формирования семьи, ее качество и образ жизни, на деятельность домашнего хозяйства.

С другой стороны, жилье, жилищный фонд представляют собой и значительную часть национального богатства страны.

Государственная статистика следующим образом рассматривает объекты и показатели жилищного и коммунального хозяйства.

Статистика жилищно-коммунального хозяйства — отрасль статистики, которая изучает наличие, состав и состояние жилищного фонда, его благоустройства, жилищные условия населения, производственную деятельность предприятий и служб, обеспечивающих население водоснабжением, теплом, газом, гостиницами и другими видами благоустройства населенных пунктов [13].

8.1. Статистика жилищного хозяйства

> *Объектом статистического наблюдения* в жилищном хозяйстве являются жилые помещения и проживающие в них лица, а также семьи, состоящие на учете для получения жилья и улучшения жилищных условий.

Единицей статистического наблюдения в отрасли являются жилищно-эксплуатационные организации, домовладения и отдельные строения. Форма статистического наблюдения — годовая, квартальная статистическая отчетность, а также выборочные обследования.

Сводка данных по жилищной статистике производится в следующих разрезах:

- в целом по России и ее регионам;
- по городской и сельской местности;
- по формам собственности.

Основные показатели, понятия и классификации жилищной статистики:

Жилищный фонд — совокупность всех жилых помещений независимо от форм собственности, включая жилые дома, специализированные дома (общежития, приюты, дома маневренного фонда, специальные дома для одиноких престарелых, детские дома, дома-интернаты для инвалидов, ветеранов, интернаты при школах и школы-интернаты), квартиры, служебные жилые помещения, иные жилые помещения в других строениях, пригодные для проживания.

По формам собственности жилищный фонд подразделяется на:

- *частный* — находящийся в собственности граждан и юридических лиц (созданных в качестве частных собственников), в том числе ЖСК;
- *государственный* — ведомственный федеральный, ведомственный республиканский (в составе России), краевой, областной РФ, городов Москвы и Санкт-Петербурга;
- *муниципальный* — находящийся в собственности района, города, а также ведомственный фонд, находящийся в полном хозяйственном ведении муниципальных предприятий или оперативном управлении муниципальных учреждений;
- *общественный* — состоящий в собственности общественных объединений;
- жилищный фонд в *коллективной* собственности — находящийся в совместной или долевой собственности и различных субъектов частной, государственной, муниципальной собственности, собственности общественных объединений.

Общая площадь жилых домов — сумма площадей жилых и подсобных помещений квартир (кухонь, передних, внутриквартирных коридоров, ванных или душевых, туалетов, кладовых или хозяйственных встроенных шкафов, а также мансард, мезонинов, террас, веранд, отапливаемых и пригодных для проживания). В общежитиях к подсобным помещениям также относятся помещения культурно-бытового назначения и медицинского обслуживания.

Жилая площадь — площадь жилых комнат в жилых домах и помещениях; спальных, столовых комнат, комнат для отдыха и для внеклассных занятий в интернатах, детских домах, общежитиях, домах для инвалидов и престарелых; жилых квартир, состоящих из одной жилой комнаты, служащей одновременно и кухней; жилых комнат в нежилых строениях и помещениях — в школах, больницах и т.д.

Оборудование жилищного фонда. Жилищный фонд может быть оборудован:

- водопроводом, если внутри имеется распределительная сеть водопровода, в которую вода поступает централизованно из водопровода или артезианской скважины;
- канализацией, если внутри имеется канализационное устройство для стока хозяйственно-фекальных вод в уличную канализационную сеть или поглощающие колодцы;
- центральным отоплением независимо от источника снабжения теплом: от своей домовой котельной, групповой (квартальной), объединенной или районной котельной, от ТЭЦ, также поквартирных водонагревателей (АГВ) и локальных, децентрализованных малометражных отопительных котлов на газовом и твердом топливе;
- ваннами (душем) независимо от способа поступления горячей воды (система горячего водоснабжения) централизованного, оборудованного местными водонагревателями, газовой (дровяной) колонкой;
- газом как сетевым, так и сжиженным при наличии установленной напольной газовой плиты;
- горячим водоснабжением от специальных водопроводов, подающих в жилые помещения горячую воду для бытовых нужд проживающих, централизованного или от поквартирных водонагревателей, включая и малометражные отопительные котлы.

Обеспеченность населения жильем — количество общей и жилой площади, приходящейся на одного жителя. Этот показатель рассчитывается делением размера всего жилищного фонда на конец года на численность постоянного населения на эту же дату.

В числе постоянно проживающих учитываются жильцы, зарегистрированные по месту жительства.

Приватизация жилья — передача в собственность граждан на добровольной основе занимаемых ими жилых помещений в государственном и муниципальном жилищном фонде.

8.2. Статистика коммунального хозяйства

Объектом статистического наблюдения в коммунальном хозяйстве является деятельность различных предприятий и

служб коммунального хозяйства — водопроводов, канализаций, теплоснабжения, гостиниц.

Единицей статистического наблюдения в этой области является конкретное коммунальное предприятие [13].

Ниже в таблицах 8.1, 8.2, 8.3, 8.4 представлены в динамике наиболее важные показатели обеспечения населения жильем в период 1992—1998 годов.

Таблица 8.1. Жилищный фонд
(на конец года; площадь жилищ)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Весь жилищный фонд:							
Всего, млн м^2	2492	2546	26,08	2649	2680	2715	2745
В среднем на одного жителя, м^2	16,8	17,4	17,7	18,1	18,3	18,6	18,9

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий стат. сборник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 110.

Таблица 8.2. Предоставление жилья гражданам

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Число семей (включая одиночек), состоявших на учете на получение жилья[1]), на конец года: тыс.	9646	9104	8467	7698	7248	6760	6286
в процентах от общего числа семей (включая одиночек)	19	18	17	15	14	13	13
Число семей (включая одиночек), получивших жилье и улучшивших жилищные условия за год: тыс.	948	897	741	652	492	416	344
в процентах от числа семей, состоявших на учете на получение жилья	10	9	8	8	6	6	5

[1] Нуждающимися в улучшении жилищных условий признаются граждане, имеющие обеспеченность жилой площадью на одного человека 5—7 м^2.

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий стат. сборник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 110.

Таблица 8.3. Продано квартир в домах государственного, муниципального и смешанного фонда гражданам и юридическим лицам

	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Число проданных квартир	8610	14474	26483	29959	42516	44151
В том числе гражданам	...	10078	22462	22823	31520	32780
Площадь проданных квартир, тыс. м^2	481	799	1359	1591	2527	2859
В том числе гражданам	...	553	1121	1127	1808	2053

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий стат. сборник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 111.

Таблица 8.4. Сдача жилых домов в эксплуатацию после капитального ремонта (за год: миллионов квадратных метров общей площади)

Годы	Всего	В том числе	
		По муниципальным предприятиям	По предприятиям министерств, комитетов, концернов и других объединений
1970	44,4	22,1	22,3
1975	41,0	15,8	25,2
1980	55,7	14,2	41,5
1985	43,8	13,3	30,5
1990	29,1	8,5	20,6
1991	19,7	6,3	13,4
1992	22,2	6,4	15,8
1993	22,8	10,1	12,7
1994	9,0	5,1	3,9
1995	11,7	5,8	5,9
1996	7,3	4,0	3,3
1997	6,4	3,8	2,6
1998	4,9	3,9	1,0

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий стат. сборник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 112.

8.3. Состояние жилищного фонда и процессы его преобразования

Характеризуя жилищную ситуацию, сложившуюся в нашей стране в последнее десятилетие, следует выделить следующие обстоятельства:

- высокую степень остроты жилищной проблемы, унаследованную от дореформенного периода;
- большие социальные ожидания, возникшие в связи с демократическими преобразованиями;
- резкое сокращение финансовых возможностей государства в инвестировании жилищного строительства и дотировании жилищно-коммунальных услуг;
- возникшую глубокую доходно-имущественную дифференциацию и обеднение значительной части населения.

Жилищная сфера в России, как и другие области хозяйствования, также испытала негативное воздействие социально-экономического кризиса. В годы кризиса уменьшались масштабы деятельности старых механизмов разрешения жилищных проблем, государство лишь пассивно реагировало на текущие жилищные проблемы, отсутствовало представление о комплексе взаимосвязанных мероприятий и правовых норм, обеспечивающих их решение.

На конец 1995 г. душевая обеспеченность жильем на одного человека в России составила 18,1 кв. м общей площади, увеличившись с 1990 г. на 1,7 кв. м. Таким образом прирост этого показателя за пять лет не только не уменьшился по сравнению с периодами 1981—1985 гг. и 1986—1990 гг., когда он составлял 1,5 кв. м за пятилетие, но и несколько превзошел его [70, с.97]. Однако отчасти этот прирост объяснялся сокращением численности населения (с 1991 по 1995 гг. оно уменьшилось примерно на 200 тыс. чел.) [71, с.17].

К началу 1996 г. в очереди на улучшение жилищных условий находилось 8,0 млн семей [72, с.289].

В начале и в середине 90-х годов происходили существенные изменения в структуре жилищного фонда. В 1995 г. доля жилья, находившегося в частной собственности граждан и юридических лиц, возросла до 50,3%, т.е. увеличилась по сравнению с 1990 г. на две трети, в государственной собственности — уменьшилась до

13,4%, или уменьшилась примерно в 3 раза. До весьма малой величины сократилась доля общественного жилищного фонда — 0,1% и появилась значительная доля коллективного фонда — около 8%.

Приватизация жилищного фонда

Выкуп населением занимаемого им жилья был предусмотрен постановлениями Правительства СССР еще в 1988 г. Однако настоящее начало приватизации связано с вступлением в силу закона «О приватизации жилищного фонда в РСФСР» от 3 июля 1991 г. и принятых в его развитие в том же году документов. Масштабная приватизация явилась одновременно и следствием становления рыночных отношений и средством формирования широкого слоя собственников как социальной базы реформ, а также была продиктована стремлением перенесения на плечи домовладельцев расходов по поддержанию и сохранению жилищного фонда и коммунальным услугам.

К 1995—1996 гг. в собственность граждан перешло около 12,5 млн квартир, что составило 36% квартир, подлежащих приватизации (не следует путать этот показатель с удельным весом частного жилищного фонда — 52%, который включал и изначально частное жилье) [72; 73, с.288].

Очевидным результатом приватизации можно считать становление нормального рынка жилья и включения жилищного фонда в экономический оборот. Переход в частную собственность физических лиц относительно большой доли общественного жилищного фонда позволил развиться и вторичному рынку жилья (квартир и отдельных комнат), что дополнило существовавшую и ранее практику сдачи гражданами в субаренду занимаемой ими жилплощади и начавшуюся с весны 1991 г. продажу нового жилья.

Жилищное строительство

Основным показателем, характеризующим жилищное строительство, является *ввод нового жилья*. Ввод нового жилья зависит, естественно, от общего состояния экономики и макроэкономических возможностей, от характера экономических отношений, уровня жизни населения и его финансовых ресурсов, организационно-хозяйственных механизмов и правового обеспечения в этой области.

В предреформенный период объемы и темпы жилищного строительства в постсоветский период мало отличались от имевших место в советское время: 1986—1987 — значительный рост, 1988—1989 — небольшое снижение, 1990 — некоторое оживление — 12%, в 1991 — небольшой подъем [55, с.418]. С началом радикальных реформ в 1992 г. динамика ввода жилья выглядела весьма скачкообразно: 1992 — уменьшение на 16%, 1993 — некоторая стабилизация, в 1994 — новый спад на 6%, и в 1995 — значительный прирост объемов — более 9% [70, с.7; 73, с.151].

Таким образом, по сравнению с глубоким падением основных макроэкономических показателей спад в жилищном строительстве выглядел довольно умеренным: в 1995 г. объемы ввода жилья по сравнению с 1990 г. уменьшились приблизительно на 31%, в то время как ВВП за это время сократился на 38%, производство промышленной продукции — на 50%, капиталовложений — на 70% [72, с.3,4,12,]. Доля инвестиций, направленных на строительство жилья, в общем объеме капиталовложений в 1994 составила 23,7%, в 1995 — 25,9% [73, с.53].

Такое сравнительно умеренное влияние экономического кризиса на жилищное строительство связано в первую очередь с изменением структуры инвестиций в пользу быстро адаптирующегося к новым условиям хозяйствования негосударственного сектора, прежде всего индивидуальных застройщиков, и устранением ограничений, характерных для централизованной системы хозяйствования. Доля жилых домов, построенных населением за свой счет, выросла за это время с 9,7 до 23,2%.

Конечной целью ввода нового жилья является не только обеспечение населения жильем, но и улучшение имеющихся жилищных условий. В дореформенный период основным способом улучшения жилищных условий было получение квартиры по очереди. Спад в жилищном строительстве в 1994—1995 гг. привел к увеличению сроков ожидания. К 1993 г. объемы ввода жилья стабилизировались, а число семей, улучшивших жилищные условия, сократилось. В 1994 г. уменьшение количества семей, улучшивших свои жилищные условия, стало отставать от падения объемов жилищного строительства почти в 3 раза [70]. В наибольшей степени негативное воздействие от сокращения объемов жилищного строительства испытали на себе социально уязвимые слои населения.

Анализируя факторы, влияющие на обеспеченность населения жильем на основании данных проведенных обследований, О. Пчелинцев следующим образом интерпретирует зависимость такой обеспеченности от доходных и демографических факторов:

> Обеспеченность жильем практически не зависит от уровня дохода (в широком диапазоне от 25 тыс. до 100 тыс. руб. месячного дохода члена семьи). Эта связь прослеживается только в крайних группах — у самых бедных и самых богатых. Но и между ними при разнице в доходах в десять раз различие в обеспеченности составляет лишь 1,5 раза [74].

Проблемы жилищной реформы

По утверждению Т. Белкиной [75], замысел жилищной реформы включал: создание рынка жилья, увеличение доли жилищного фонда, принадлежащего гражданам на правах собственности, возможно более широкое использование средств населения при строительстве и эксплуатации жилья.

Социальное значение и ожидаемые последствия проводимых реформ жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) подробно рассмотрены в работах Е.Ю. Фаермана [76], который, в частности, обращает внимание на следующие обстоятельства:

> Во-первых, 25%-ный рубеж для «допустимой» доли затрат на ЖКУ в доходах означает 5-кратное увеличение этой величины против уровня 1996 г., не дающее прав на субсидии, а это — серьезное снижение уровня жизни. Оно особенно недопустимо для семей с доходами ниже прожиточного минимума, и так не реализующих полностью свой жизненный потенциал.
>
> Во-вторых, проведение в жизнь заявленных установок реформы поставит в очередь за субсидиями свыше 40% населения, что сделает систему контроля, назначения и выплаты их непомерно громоздкой и бюджетоемкой, в значительной степени лишающей смысла все начинание.
>
> В-третьих, социальные субсидии распространяются на слои населения с жилищной обеспеченностью ниже социальной нормы. Между тем анализ распределения этого показателя по семьям с доходами ниже прожиточного минимума показывает, что оно является довольно размытым, и существует значительная прослойка такого населения с обеспеченностью, равной или пре-

вышающей социальную норму. Для таких семей субсидии не будут достаточными для соблюдения установленного «потолка» расходов на ЖКУ в доходах населения. Расчеты показывают, что как раз в нижних доходных группах коммунальные платежи, подсчитанные с учетом этого обстоятельства, превысят уровень в 40% от величины соответствующих доходов. Если принять во внимание, что в верхних доходных группах, в силу быстрого роста их доходов, платежи за ЖКУ и при достижении «обоснованных» тарифов не превысят 5% их доходов, то вряд ли можно признать такое распределение участия населения в оплате жилищно-коммунальных услуг отвечающим элементарным требованиям социальной сбалансированности.

В-четвертых, принципиально важным является вопрос о соотношении и взаимообусловленности тарифной политики и политики доходов населения. В постановлениях, образующих нормативную базу реформ, ничего не говорится по этому поводу: вместо этого на неясных основаниях намечается ряд этапов повышения тарифов, которые уже имеющийся опыт позволяет квалифицировать как малореализуемые: комплексность реформы, увязка тарифных преобразований с эволюцией доходов и их распределения могли бы существенно выправить положение. Вместо этого реформу пытаются продвигать только одним флангом — в части общего повышения тарифов.

Сложные проблемы связаны не только с развитием рынка услуг ЖКХ, но и собственно рынка жилья. На первых порах значительное сокращение бюджетного финансирования жилищного строительства, переход на преимущественно платные основы приобретения жилья или улучшения жилищных условий позволили поддержать приемлемые темпы ввода жилфонда — за счет привлечения частных инвестиционных ресурсов высокодоходных групп населения. Однако вскоре проявилась заметная ограниченность этого участка жилищного рынка, и дальнейшее развитие рынка жилья остановилось перед проблемой привлечения инвестиционных ресурсов более широких слоев населения. Выявилась плохая проработка путей социально и экономически обоснованного и сбалансированного перехода от почти полной социализации жилищного строительства и распределения жилья к настоящим рыночным отношениям между инвесторами, застройщиками, подрядными организациями, покупателями жилья, кредиторами и другими участниками процесса жилищного строительства, проектирования, финансирования и реализации жилья. Для создания эффективного рынка жилья, который смог

бы вовлечь в свою орбиту широкие массы населения, обеспечить высокие темпы ввода жилфонда, необходимо решение большого комплекса проблем, которые можно свести к следующим [76, с.20—21]:

1) развитие маркетинговых исследований жилищного рынка, согласование на их основе платежеспособного спроса и предложения жилья (по показателям этажности и типов домов, размеров и планировки квартир, архитектурной выразительности и размещения жилой застройки, качества строительных и отделочных материалов, стоимости квадратного метра общей площади квартир (домов);

2) снижение стоимости жилья — за счет прогресса в материалах, технологий и организации жилищного строительства — на базе децентрализации подрядных строительных организаций и создания конкурентной среды для их функционирования;

3) отлаживание и «раскрутка» ипотечного механизма кредитования застройки и покупки жилья, расчетов по полученным кредитам — с целью резкого расширения доступности жилищного кредита;

4) развертывание всей гаммы сегментов жилищного рынка — застройки, покупки, аренды муниципального или частного жилья. Решение этих задач невозможно без тесного взаимодействия практических шагов по трансформации имеющегося в данной области мирового опыта применительно к условиям российских реформ и теоретического анализа возможных вариантов такой трансформации, прогноза их ожидаемых последствий.

Анализ необходимых преобразований в области реформирования всей системы ЖКХ требует тщательного рассмотрения принятой версии реформ, прежде всего, с точки зрения их реализуемости и социальных последствий, а также обоснование социально сбалансированной коррекции этих реформ с ориентацией на более приемлемые формы учета спроса и предложения.

В последнее время в идеологии проводимых Правительством РФ социально-экономических преобразований ключевое место стала занимать тема необходимости осуществления рестрикционной бюджетной политики — значительного сокращения государственных расходов.

Реализацией установки на значительное сокращение государственных расходов в данной области стало начало осуществления в 1997 г. жилищно-коммунальной реформы (см. Указ

Президента Российской Федерации от 28 апреля 1987 г. «О реформе ЖКХ в Российской Федерации»). Основные положения этой реформы содержались в принятой Правительством РФ «Концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства в Российской Федерации». В соответствии с Концепцией целью реформы является прекращение бюджетного дотирования жилищно-коммунального хозяйства и переход к полной оплате населением жилищно-коммунальных услуг с предоставлением жилищных субсидий малообеспеченным семьям (подробнее о жилищных субсидиях см. ниже).

Поскольку, согласно официальным данным, население оплачивало лишь 32% общей стоимости жилищно-коммунальных услуг в 1993 г., а в марте 1997 г. — 28%, реализация реформы означала значительное увеличение расходов населения на эти цели. Так, в конце 1996 г. доля жилищно-коммунальных платежей в общих расходах населения, по данным обследований бюджетов домохозяйств, составила более 5%; в расходах же проживающих в благоустроенном жилищном фонде — 7—8%.

Для отдельных слоев населения ожидаемые последствия реформ распределялись следующим образом. В соответствии с утверждениями ее разработчиков, положение малообеспеченных слоев не должно было ухудшиться, поскольку наряду с ростом тарифов на ЖКУ предполагалось повсеместно выплачивать жилищные субсидии для бедных. Действительно, согласно Концепции, конечной целью реформы являлась полная оплата населением жилищно-коммунальных услуг с выплатой субсидий тем семьям, расходы которых на оплату этих услуг превышают 25% от их семейных доходов. Однако субсидии в соответствии с положениями реформы предоставляются лишь в пределах установленной федеральным стандартом социальной нормы площади жилья (18 м^2 общей площади жилья на одного члена семьи из 3 чел. и более, 42 м^2 на семью из 2 чел., 33 м^2 на одиноко проживающих граждан). В случае, если общая площадь занимаемого семьей жилья превышает указанную социальную норму, плата за каждый метр «излишков» взимается в полном объеме. Это означает, к примеру, что семья из 2 чел., имеющая месячный доход 1 млн руб. и проживающая в двухкомнатной квартире общей площадью 56 кв. м, вынуждена была бы платить за нее ежемесячно не 25, а 35% своего дохода.

Для оценки показателей оплаты жилищно-коммунальных услуг разными доходными группами населения в перспективе были использованы кривые распределения городского населения РФ по уровню доходов и жилобеспеченности в каждой доходной группе, построенные в соответствии с данными бюджетных обследований домохозяйств. Были произведены расчеты доли расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг в зависимости от среднедушевого дохода при реализации конечных установок реформы. Стоимость жилищно-коммунальных услуг была определена по данным за март 1997 г. (8200 руб. за 1 кв. м общей площади жилья). При этом необходимо иметь в виду, что данный вариант прогноза можно считать оптимистическим, так как в последние годы наблюдается тенденция опережающего роста стоимости жилищно-коммунальных услуг по сравнению с доходами населения [76].

Иными словами, от осуществления предложенного правительством варианта реформы ЖКХ должны будут пострадать именно низкодоходные слои населения. Несмотря на предоставление жилищных субсидий, просматривается прямая зависимость между долей жилищно-коммунальных платежей в доходе домашнего хозяйства и величиной самого дохода: чем меньше доход, тем больше доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг.

Построенный прогноз показывает, что превышение порогового уровня в 25% для первых пяти децильных групп связано, в частности, с тем, что распределение населения по уровню доходов отнюдь не тождественно его распределению по размеру занимаемой жилплощади. Даже в первой децильной группе, т.е. среди семей с самыми низкими доходами, более 15% семей имеют «излишки» площади по сравнению с федеральным стандартом социальной нормы площади жилья. Определенная данным стандартом норма во многих случаях уступает определенной Жилищным кодексом РСФСР норме площади жилья, предоставляемого очередникам. Это касается, в частности, одного из наиболее распространенных типов семей — семей из 3 чел., которым, согласно Жилищному кодексу, предоставлялись квартиры жилой площадью 36 кв. м. Учитывая, что для многих серий квартир соотношение общей и жилой площади составляет 1,65—1,85, предоставлявшаяся общая площадь жилья могла превосходить ныне установленную социальную норму на 1—4 кв. м

на 1 чел. Кроме того, действовавшим ранее законодательством СССР и РСФСР определенным категориям населения (преподаватели, научные работники и др.) предоставлялось право на дополнительную площадь.

Следует подчеркнуть, что ряд положений Концепции реформ ЖКХ противоречит принятым в последние годы и действующим в настоящее время законодательным и нормативным актам Российской Федерация, в частности, Федеральному закону «Об основах федеральной жилищной политики» и Постановлению Правительства от 18 июня 1996 г. №707. Указанными актами предельный размер оплаты жилищно-коммунальных услуг семьями со среднедушевым доходом ниже прожиточного минимума определен не на уровне 25% от семейного дохода, а в размере половины установленного минимального размера оплаты труда (в пределах социальной нормы площади жилья). Поскольку 1/2 установленного минимального размера оплаты труда составляла в ноябре 10% от средней по РФ величине прожиточного минимума, игнорирование Концепцией указанных выше правовых актов приводит к увеличению суммы жилищно-коммунальных платежей большинством семей с доходами ниже прожиточного минимума.

С учетом вышеуказанных ограничений расчетный уровень оплаты жилищно-коммунальных услуг домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума является непомерно высоким, особенно для наиболее бедных домохозяйств. Так, например, прогнозируемые расходы на оплату жилищно-коммунальных услуг семей, относимых к первой децильной группе, составляют в среднем 40% от их доходов. Те же семьи из этой группы, которые имеют «излишки» в 5 кв. м на человека должны потратить на оплату жилищно-коммунальных услуг почти весь семейный доход.

В полученных прогнозных данных обращает на себя внимание то обстоятельство, что в первых трех группах также прослеживается следующая закономерность: чем меньше доход домохозяйства, тем больше доля расходов на оплату жилищно-коммунальных услуг, а затем происходит «перегиб» кривой распределения и данная закономерность повторяется. Наличие указанной закономерности в первых трех группах свидетельствует тем самым об изъянах, присущих и порядку предоставления

льгот малоимущим семьям Федеральным законом «Об основах жилищной политики». В Законе при установлении единой ставки оплаты жилищно-коммунальных услуг для всех семей с доходами ниже прожиточного минимума, по-видимому, не учитывается, что более 20 млн россиян имеют доходы в два раза ниже уровня прожиточного минимума, а более 10 млн — в четыре раза ниже этого уровня. Крутой «перегиб» кривой распределения (переход от одной системы льгот к другой) между третьей и четвертой группами приводит к тому, что денежные доходы за вычетом жилищно-коммунальных платежей в третьей и четвертой группах практически сравниваются.

При оценке вероятных последствий форсированного повышения платы за жилье и коммунальные услуги в ближайшие несколько лет следует ожидать поставления на капитальный или арендный рынок жилья 3—4 млн квартир, занимаемых ныне семьями с низкими доходами и «излишками» площади жилья. Это обстоятельство должно привести к увеличению предложения на рынке жилья в несколько раз и соответственно к значительному снижению цен. Отсюда можно прогнозировать резкий спад жилищного строительства и соответственно углубление кризиса в стройиндустрии, промышленности строительных материалов. Имеются основания также ожидать быстрого роста дифференциации размеров и качества жилья, увеличения числа бездомных.

Все это позволяет сделать вывод об однозначно негативных последствиях и соответственно неприемлемости реализации в настоящее время предложенного правительством варианта жилищно-коммунальной реформы. Несмотря на предлагаемую замену бюджетных дотаций жилищными субсидиями для семей с низкими доходами и даже при сохранении ныне действующих льгот для тех из них, кто имеет среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума, оплата жилищно-коммунальных услуг станет непомерно высокой для большинства населения.

Полный переход к оплате населением жилищно-коммунальных услуг может быть оправдан лишь при значительном росте доходов большинства населения, решении проблемы массовой бедности, повышении минимального размера оплаты труда и минимальной пенсии хотя бы до величины прожиточного минимума.

Кроме того, потребуется: сохранение и даже увеличение в налогообложении высоких и сверхвысоких (по сегодняшним

российским меркам) доходов физических лиц и обеспечение высокого уровня собираемости подоходного налога с физических лиц.

Таким образом, как показывает анализ постановки, хода и ожидаемых последствий официальной версии реформ в ЖКХ, она *не вполне удовлетворяет требованиям большинства населения.*

1 Она означает серьезное снижение уровня жизни населения с доходами ниже прожиточного минимума. Это сопряжено с прямой утратой его жизненного потенциала и означает отказ государства от социального гарантирования права на жизнь для более чем 40% своего населения.

2 Дополнительная нагрузка на семейные бюджеты от повышения тарифов на ЖКУ оказывается наибольшей в относительном выражении для низко- и среднеобеспеченного населения и наименьшей — для высокодоходных групп, что идет вразрез с политикой доходов, направленной на смягчение социальной дифференциации, которую все цивилизованные страны проводили в кризисных условиях экономического спада и депрессии.

3 Механизм социальных субсидий оказывается неадекватным реальной картине распределения доходов в РФ конца 90-х годов с огромным процентом населения за чертой бедности.

4 И сама программа повышения тарифов на ЖКУ, и сопровождающее ее социальное субсидирование обнаруживают свою нереализуемость как при теоретическом анализе возможных платежей со стороны населения, так и в ходе попыток практического продвижения реформ, что напрямую связано с их социальной несбалансированностью и огромными масштабами бедности.

В связи с этим специалистами предлагаются следующие *направления необходимой коррекции реформ ЖКХ* [76, с. 26—27]:

1. Необходимо прекратить наращивание тарифов на ЖКУ для населения ниже черты бедности.

2. Повышение общей платности услуг ЖКХ должно осуществляться за счет средне- и высокодоходных групп населения.

3. Для обеспечения социальной сбалансированности степень снижения уровня жизни при повышении платности ЖКУ должна быть одинаковой для всех доходных групп выше прожиточного минимума.

4. Тарифы на ЖКУ, таким образом, должны быть дифференцированными по доходам соответствующих групп населения.

Назначение тарифов должно осуществляться по предъявлении декларации о доходах и справки о составе семьи.

5. Дифференциация тарифов по доходам может устанавливаться в разовом порядке в составе нормативного обеспечения реформ и лишь периодически корректироваться в связи с эволюцией величин прожиточного минимума и «обоснованного» тарифа (покрывающего все издержки ЖКХ).

6. Дальнейшее повышение платности ЖКУ должно целиком определяться политикой доходов, увеличением доли населения с высокими доходами и снижением доли с низкими доходами. Тарифная политика и политика доходов выступают при этом как самостоятельные факторы роста платности услуг, из которых первый после начального институционального скачка в значительной мере статичен, а второй жестко коррелирует с общим социально-экономическим подъемом и обусловливает непрерывную повышательную динамику платности ЖКУ в той мере и постольку, поскольку он действительно осуществляется. Рост платности ЖКУ приобретает при этом апостериорный характер. Достижение целей тарифной реформы определяется социально-экономическим ростом, повышением доходов населения, снижением их дифференциации, а не декретируется вне зависимости от этого фундаментального процесса.

7. Таким образом, дифференцированный подход к реформе ЖКХ заменяет принцип повышения тарифов на ЖКУ «поэтапно, но всем в равной мере» на принцип «разом, но дифференцированно». Это и обеспечивает и социальную сбалансированность, и комплексность реформ в смысле органичного сочетания тарифной политики и политики доходов, и невозможность чрезмерно жесткого удара по уровню жизни при продвижении реформ «одним флангом» только повышением тарифов.

8. При обосновании социально сбалансированной дифференциации тарифов обнаруживается доходная группа, для которой расчетная величина тарифа оказывается большей или равной «обоснованному» уровню ее. Именно эта группа может и должна сразу же перейти на режим самообеспечения (100% покрытия затрат ЖКХ на свое обслуживание и обеспечение). В соответствии с дифференцированным подходом полная или почти полная платность ЖКУ может быть достигнута лишь тогда, когда подавляющая часть населения перейдет в «группу са-

мообеспечения». Это и определяет социально-экономические предпосылки для полной реализации целей реформы в отношении перехода ЖКХ в части обслуживания населения на режим самофинансирования.

9. Механизм социальных субсидий, с развиваемой точки зрения, уместен и эффективен именно для условий перехода основной массы населения в «группу самообеспечения». В этом случае его действие будет распространяться на несколько процентов населения, относящихся к действительно маргинальным слоям.

10. Временная дифференциация коммунальных тарифов не противоречит стремлению к доминированию максимально рыночных отношений в сфере производства и потребления услуг ЖКХ. Отклонение платежей населения от их стоимости вообще можно рассматривать как социальное льготирование. А величина таких льгот, естественно, может быть большей или меньшей, в зависимости от социального статуса и дохода их получателей. Наоборот, равенство льготы для разных социальных (в частности, доходных) групп противоречило бы принципу «адресности» социальной помощи, ориентированности ее на социально незащищенные слои населения и в тем больших размерах, чем глубже степень этой незащищенности».

Перспективы реализации программы жилищных субсидий

Как было показано выше, в рамках жилищно-коммунальной реформы важное место занимает *программа жилищных субсидий* (компенсаций) по оплате жилья и коммунальных услуг. В связи с этим данная программа заслуживает отдельного рассмотрения.

В соответствии с Законом «Об основах федеральной жилищной политики» 1992 г. одной из основных задач реформы является постепенное превращение жилищно-коммунального хозяйства в безубыточный сектор экономики, что может быть достигнуто только за счет полного покрытия расходов на жилищно-коммунальную сферу средствами самого населения. Для компенсации части этих расходов с предоставлением определенных льгот малообеспеченным семьям предназначена Программа жилищных субсидий. Проблемы и возможности реализации ее подробно рассматриваются В.И. Гришановым в аналитическом

докладе ИСЭПН РАН «Россия 2000. Социально-демографическая ситуация» [77].

Льготы по оплате жилья и коммунальных услуг в виде 50-процентных и других скидок продолжают действовать и в настоящее время. Хотя эти льготы предоставляются определенным категориям граждан вне прямой связи с уровнем их дохода, следует положительно оценить программу жилищных субсидий, поскольку в нее заложены определенные дифференцирующие принципы. В частности, предполагается использовать принцип предельно допустимых расходов семьи на оплату жилья (распространяющийся на все домохозяйства независимо от их категории), а также принцип адресного субсидирования домохозяйств, у которых размер фактических жилищно-коммунальных платежей превышает установленную допустимую норму. Жилищные субсидии как раз и предназначены для компенсации таким домохозяйствам размера этого превышения.

Концепцией жилищно-коммунальной реформы предусматривалось постепенное доведение доли расходов средней российской семьи на оплату жилья (включая коммунальные услуги) с 3% от ее дохода до 25%, с тем чтобы при этом семья оплачивала 100% расходов жилищно-коммунального хозяйства на содержание и обслуживание своего жилья. Первоначально предполагалось достичь величины 100-процентного покрытия расходов ЖКХ платежами населения к 1998 г. (с доведением до предельной величины расходов семьи на оплату жилья и коммунальных услуг до 25%). В дальнейшем этот срок был передвинут на 2003 г., предполагалось, что покрытие расходов будет нарастать по следующим этапам: в 1997 — 35%, в 1998 — 50%, в 1999 — 60%, в 2000 — 70%, в 2001 — 80%, в 2002 — 90% и, наконец, в 2003 — 100% расходов на жилищно-коммунальное хозяйство.[1]

Введением нового для нашей страны социального стандарта — *предельно допустимого расхода семьи на оплату жилья* — государство декларировало принцип социальной защиты в области жилищной политики, которая гарантирует гражданам, находящимся в трудном материальном положении, минимальные социальные гарантии в области жилья (в данном случае имеет место замещение принципа категорийности принципом адресной помо-

[1] *Жилье*, недвижимость, городское хозяйство. М.: Фонд «Институт экономики города», 1998, № 12.

щи). При этом следует заметить и то, что сложившаяся еще в прошлые периоды система льгот продолжает действовать и сейчас. Отличительная особенность сегодняшних субсидий от льгот — заявительный характер при их назначении. Для оформления субсидии заявитель должен документально подтвердить все виды получаемых доходов. Право на получение субсидии периодически должно подтверждаться в ходе переаттестаций (как правило, раз в полгода). С одной стороны, такой порядок означает укрепление и развитие принципа адресности, но, с другой, — делает затруднительным получение социальной помощи престарелым, больным и немощным людям, т.е. тем, кто в ней действительно нуждается.

Новый принцип субсидирования был не просто декларирован, но и обеспечен для практической реализации. Начиная с 1994 г. на программу жилищных субсидий выделяются денежные средства из местных бюджетов, в большинстве городов созданы соответствующие службы. В настоящее время в России субсидии (компенсации) по оплате жилья и коммунальных услуг получают 1,9 млн семей, что составляет 5,8% от их общего числа. Как свидетельствует практика, когда население начинает оплачивать более 30% стоимости жилищно-коммунальных услуг, в субсидиях нуждается не менее 5% семей.

В ходе реализации жилищно-коммунальной реформы и постепенного повышения ставок оплаты жилья и тарифов за коммунальные услуги доля расходов семьи на оплату данных услуг выросла к настоящему времени до 10—12% от семейного дохода в среднем и до 20% у бедных. С учетом поэтапного характера реформы предельно допустимая доля соответствующих расходов также постепенно повышалась (начиная с 1994 г.) и в настоящее время составляет от 12,5% в Москве до 19% в Санкт-Петербурге и некоторых других, наиболее продвинувшихся в осуществлении реформы, городах [77].

В ходе жилищной реформы были повышены и социальные нормы жилья. Вместо 9 и 12 кв. м жилой площади на человека (так называемые санитарная норма и норма пользования) сегодня применяется понятие *социальной нормы жилья*, установленной не по жилой, а по общей (полезной) площади жилища. Эта норма составляет 33 кв. м для одиноко проживающего, 42 кв. м — для семьи из двух человек и 18 кв. м на человека для семей из трех и более человек.

Как показывает практика первых лет осуществления жилищно-коммунальной реформы, система адресной поддержки малообеспеченных семей с помощью субсидий остается эффективной, если программой субсидирования охвачено не более 10—15% семей. Каждое последующее повышение ставок оплаты жилья и коммунальных услуг должно быть рассчитано так, чтобы доля семей, имеющих право на субсидии, увеличивалась не более чем на 5—6 процентных пунктов. В противном случае сразу после повышения ставок службы жилищных субсидий испытывают пиковую нагрузку, с которой они подчас не сразу могут справиться, как это имело место, например, в Санкт-Петербурге в 1997 г.[1]

В сегодняшних условиях через льготы по оплате жилья и коммунальных услуг население косвенно имеет значительно большие денежные поступления, чем через субсидии. Так, в I квартале 1999 г. сумма полученных дотаций и льгот в среднем на получателя в месяц составила по России в целом 40,2 руб., при этом получали такие дотации 16,7% домохозяйств.[2] Среди домохозяйств со среднедушевыми располагаемыми ресурсами ниже прожиточного минимума получателей дотаций было 13,6%, а размер дотаций и льгот в среднем на получателя в месяц составил 38,7 руб. (и то, и другое, как видим, ниже, чем среди всех домохозяйств, тогда как должно бы было быть наоборот). Напомним, что субсидии получают всего 5,9% домохозяйств, но все эти домохозяйства бедные.

К 1998 г. ставки оплаты жилья и тарифы за коммунальные услуги выросли по сравнению с 1992 г. примерно в тысячу раз, однако в зарплату большинства работников бюджетной сферы расходы на оплату жилья и коммунальных услуг по-прежнему не заложены (как не заложены в нее и расходы на приобретение жилья). Однако новая жилищная политика предполагает отказ от бесплатного предоставления жилья всем, кроме самых малообеспеченных, главная ставка делается на приобретение жилья

[1] См.: *Пузанов А.* Переход на новую систему оплаты жилья и введение жилищных компенсаций (субсидий) в Российской Федерации в 1994-1995 гг.: Итоги и проблемы. М.: Фонд «Институт экономики города», 1996; *Grishanov V.* Rent Reform: St.Pete's Mistake // Moscow Times, 1997, April, 8.

[2] *Статистический* бюллетень № 7. — М.: Российское статистическое агентство, июль 1999. — С. 158.

за счет доходов самого населения. Причем предполагается, что население понесет на себе весь груз расходов и по приобретению жилья и по текущим издержкам жилищно-коммунальной сферы. При этом игнорируется тот факт, что реальные доходы основной массы населения значительно снизились за годы реформ, как и его уровень жизни [77].

Итоги проведения жилищно-коммунальной реформы, рассчитанной первоначально на 5 лет, показали, что в условиях затянувшегося кризиса и резкого падения доходов у большей части населения реализация задач реформы невозможна в первоначально заданные сроки, вследствие чего в 1996 г. правительство увеличило временной интервал проведения реформы до десяти лет. В дальнейшем ухудшение материального положения большинства населения, в частности, принявшие массовый характер задержки выплат зарплат, пенсий и пособий, августовский кризис 1998 г. привели к тому, что в 1999 г. в правительстве были подготовлены поправки к Закону «Об основах федеральной жилищной политики», в соответствии с которыми переход на полную оплату жилищно-коммунальных услуг населением был продлен еще на пять лет.

9 Здравоохранение. Физкультура, спорт и отдых

9.1. Основные показатели системы здравоохранения

Здоровье населения является непререкаемой ценностью, основной составляющей человеческого капитала нации, ее трудового и оборонного потенциала, важнейшей частью совокупности качественных характеристик населения.

В отечественной статистике здоровью населения уделяется большое место и детально рассматриваются понятия и показатели состояния и развития этой отрасли социальной сферы.

Статистика охраны здоровья населения включает [31]:

- статистику здравоохранения;
- статистику заболеваемости населения;
- статистику инвалидности;
- статистику производственного травматизма.

1. *Статистика здравоохранения* изучает количественные характеристики развития системы здравоохранения: сеть и деятельность учреждений здравоохранения, их размещение, состояние и оснащенность, а также кадры врачей, среднего, младшего медицинского персонала (с распределением по специальностям и полу).

В *общую численность врачей* включаются лица с высшим медицинским образованием, занятые на конец года в лечебно-профилактических, санитарных организациях, учреждениях социального обеспечения, научно-исследовательских институтах, учреждениях по подготовке кадров, в аппарате органов здравоохранения и др.

В *общую численность среднего медицинского персонала* входят лица со средним медицинским образованием, занятые в лечебно-профилактических, санитарных организациях, учреждениях социального обеспечения, дошкольных учреждениях, школах, домах ребенка и др. (фельдшеры, акушеры, медицинские сестры и пр.)

Больничные учреждения осуществляют медицинское обслуживание госпитализированных больных. В их число входят больницы, медсанчасти и диспансеры со стационарами и прочие учреждения, имеющие больничные койки. В больничных учреждениях учету подлежат койки на конец года, оборудованные необходимым инвентарем и готовые принять больных, независимо от того, заняты они больными или нет.

К числу *врачебных амбулаторно-поликлинических учреждений*, относятся учреждения, оказывающие лечебно профилактическую помощь населению при посещении ими этих учреждений и на дому (поликлиники, амбулатории, диспансеры, поликлинические отделения больничных учреждений, медсанчасти, самостоятельные врачебные здравпункты и др.). В амбулаторно-поликлинических учреждениях учитывается мощность (число посещений в смену) — показатель, предусмотренный в проектной документации, а при его отсутствии определяемый как частное от деления фактически занимаемой площади на нормативный показатель площади.

2. *Заболеваемость с временной утратой трудоспособности* (перерыв в работе вследствие болезни, травмы, карантина, ухода за больным членом семьи, дородового и послеродового отпуска) характеризуется числом календарных дней временной нетрудоспособности.

Контингент больных — это совокупность всех больных данной болезнью, обратившихся в амбулаторно-поликлинические учреждения как в текущем, так и в предыдущие годы и состоящих на учете на конец отчетного года. Он характеризует степень распространения заболевания.

Для статистической разработки данных о заболеваемости населения применяется Международная классификация болезней, обеспечивающая сравнимость сведений о заболеваемости и смертности.

При расчете относительных показателей в статистике заболеваемости и статистике здравоохранения используется численность постоянного населения.

Обеспеченность населения учреждениями здравоохранения и медицинскими кадрами рассчитывается, как правило, на 10 000 населения, заболеваемость населения, как правило, — на 100 000 населения.

Следующие показатели рассчитываются как отношения:

$$\textit{Обеспеченность населения больничными учреждениями} = \frac{\textit{Численность населения на конец года}}{\textit{Число больничных коек}} \times 10\,000$$

$$\textit{Обеспеченность населения амбулаторно-поликлиническими учреждениями} = \textit{Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений (число посещений в смену)/Численность населения на конец года} \times 10000$$

$$\textit{Обеспеченность населения медицинскими кадрами} = \frac{\textit{Численность врачей или среднего медперсонала}}{\textit{Численность населения на конец года}} \times 10000$$

$$\textit{Укомплектованность учреждений медицинскими кадрами} = \frac{\textit{Число занятых должностей}}{\textit{Число штатных должностей}} \times 100$$

При анализе заболеваемости населения используются показатели:

$$\textit{Уровень заболеваемости населения} = \textit{Выявлено или взято на учет больных в течение года с впервые установленным диагнозом/Среднегодовая численность населения} \times 100\,000$$

$$\textit{Контингент больных} = \frac{\textit{Состоит на учете больных на конец года}}{\textit{Численность населения на конец года}} \times 100\,000$$

При оценке половозрастной структуры заболеваемости используется численность соответствующего населения (мужчин или женщин, взрослых, подростков или детей).

3. *Статистика инвалидности* изучает количественные характеристики стойкой утраты трудоспособности (инвалидности), а также количественные характеристики учреждений социального обслуживания, спецпредприятий, использующих труд инвалидов.

Инвалидность рассматривается как нарушение здоровья со стойким расстройством функций организма, обусловленное заболеваниями, последствиями травм или дефектами, приводящее к ограничению жизнедеятельности и вызывающее необходимость его социальной защиты.

Ограничение жизнедеятельности — полная или частичная утрата лицом способности или возможности осуществлять самообслуживание, самостоятельно передвигаться, ориентироваться,

общаться, контролировать свое поведение, обучаться и заниматься трудовой деятельностью.

Медико-социальная экспертиза — определение в установленном порядке потребностей освидетельствуемого лица в мерах социальной защиты, включая реабилитацию, на основе оценки ограничений жизнедеятельности, вызванных стойким расстройством функций организма.

Медико-социальная экспертиза осуществляется исходя из комплексной оценки состояния организма на основе анализа клинико-функциональных, социально-бытовых, профессионально-трудовых, психологических данных освидетельствуемого лица с использованием классификаций и критериев, разрабатываемых и утверждаемых в порядке, определяемом Правительством Российской Федерации.

Медико-социальная экспертиза осуществляется *Государственной службой медико-социальной экспертизы,* входящей в систему (структуру) органов социальной защиты населения Российской Федерации.

Стационарные учреждения социального обслуживания — учреждения, предназначенные для постоянного, временного (от двух до шести месяцев), недельного, дневного проживания (пребывания) престарелых и инвалидов, нуждающихся в постороннем социально-бытовом, медицинском обслуживании и уходе. Различают пять основных типов стационарных учреждений — дом-интернат (общего типа) для престарелых и инвалидов, психоневрологический интернат, детский дом для глубоко умственно отсталых детей, детский дом для детей с физическими недостатками.

4. *Статистика производственного травматизма* изучает количественные характеристики производственного травматизма: число пострадавших при несчастных случаях на производстве, в том числе со смертельным исходом, число дней нетрудоспособности у пострадавших на производстве.

Травматизм на производстве характеризуется числом лиц, пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более и со смертельным исходом при выполнении ими трудовых обязанностей на территории предприятия, организации, а также при следовании на работу или с работы на предоставленном предприятием транспорте [13, с.133—139].

Основные показатели здравоохранения и заболеваемости населения в последние годы приведены в табл. 9.1 и 9.2.

Таблица 9.1. Основные показатели здравоохранения (на конец года)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Численность врачей:	637	642	637	654	669	673	680
всего, тыс.							
на 10000 населения	43,0	43,4	43,3	44,5	45,7	46,1	46,7
Численность среднего медицинского персонала:							
всего, тыс.	1709	1674	1613	1629	1649	1626	1621
на 10000 населения	115	113	110	111	113	111	111
Число больничных учреждений, тыс.	12,6	12,6	12,3	12,1	11,8	11,5	11,0
Число больничных коек:	1940	1915	1874	1850	1813	1761	1717
всего, тыс.							
на 10000 населения	131	129	127	126	124	121	118
Число врачебных учреждений, оказывающих амбулаторно-поликлиническую помощь населения, тыс.	20,7	20,9	21,6	21,1	22,1	22,7	21,1
Мощность амбулаторно-поликлинических учреждений (число посещений в смену):							
всего, тыс.	3321	3384	3426	3458	3470	3475	3483
на 10000 населения	224	229	233	236	237	238	239
Число женских консультаций, детских поликлиник, амбулаторий (самостоятельных) и число учреждений, имеющих женские консультации и детские отделения, тыс.	14,1	14,9	15,3	15,6	15,5	15,5	15,6
Число коек для беременных женщин и рожениц, тыс.	113	111	107	105	102	99	95
Число фельдшерско-акушерских пунктов, тыс.	46,8	46,9	45,8	45,8	45,7	45,2	44,8

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий стат. сборник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 126.

Таблица 9.2. Заболеваемость населения по основным классам болезней

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
На 1000 населения							
Всего	615,6	654,3	653,2	678,8	648,5	674,2	670,4
В том числе:							
инфекционные и паразитарные болезни	34,9	38,6	44,2	47,3	43,7	42,1	44,0
новообразования	5,9	6,1	6,5	6,6	7,0	7,0	7,7
болезни эндокринной системы, расстройства питания, нарушения обмена веществ и иммунитета	4,2	4,5	5,2	5,5	6,2	6,7	7,6
болезни крови и кроветворных органов	1,9	2,2	2,5	2.7	2.9	3.0	3,2
болезни нервной системы и органов чувств	50,6	54,3	56,5	58,1	60,4	60,4	62,5
болезни системы кровообращения	11,5	11,8	12,9	13,3	14,0	14,4	15,3
болезни органов дыхания	289,7	309,2	283,2	295,3	266,6	297,9	281,9
болезни органов пищеварения	31,2	32,3	33,2,	36,3	34,0	31,2	32,6
болезни мочеполовой системы	22,3	24,1	26,8	,28,9	30,9	31,6	33,7
осложнения беременности, родов и послеродового периода	34,9	35,1	37,5	37,9	40,3	41,0	43,4
болезни кожи и подкожной клетчатки	35,7	39,9	45,6'	48,1	46,2	43,9	43,2
болезни костно-мышечной системы и соединительной ткани	25,6	25,9	26,9	26,7	28,1	28,2	29,1
врожденные аномалии (пороки развития)	0,9	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3
травмы и отравления	82,9	85,4	88,2	88,0	85,5	84,1	84,8

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий стат. сборник. — М. Госкомстат РФ, 2000. — С. 128.

9.2. Принципы и проблемы организации медицинской помощи населению

Основные принципы организации медицинской помощи населению представлены в установках, принятых большинством стран — членов Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), в соответствии с которыми они стремятся твердо придерживаться таких общих принципов в организации здравоохранения, как обеспечение достаточности медицинского обслуживания, равного доступа к нему для всех граждан, достижение предельно возможного уровня отчислений на здравоохранение из общенациональных ресурсов. Естественно, что общая высокая эффективность экономики способствует хорошим показателям здоровья и удовлетворению нужд пациентов при допустимом уровне затрат и наоборот [78, с.144].

Важной проблемой организации медицинского обслуживания населения является *рациональное соотношение платности и бесплатности* в его осуществлении. В России в условиях кризиса производства, невыплаты заработной платы, усиления процессов безработицы и бедности сформировалось крайне неблагоприятное соотношение между бесплатной и платной медицинской помощью. Вследствие этого доля личных расходов населения в совокупном объеме затрат на здравоохранение в конце 90-х годов достигала 40—45% с учетом теневого рынка медицинских услуг. В то же время в странах ОЭСР она составляет 24% и только в развивающихся странах со средним доходом — 43%, а с низким — 53%. При этом, согласно оценкам западных специалистов, совокупный объем расходов на медицинскую помощь в России (в процентах к ВВП) приближается к показателю некоторых западных европейских стран.

Тем не менее, хотя существовавшая ранее система медицинского обеспечения обладала рядом недостатков, однако каждый гражданин имел возможность получить бесплатную медицинскую помощь. Сегодня ранее существовавшая система оказывается практически разрушенной, а новая не обрела еще четких очертаний. О разрушении прежней системы здравоохранения свидетельствуют следующие обстоятельства [79, с. 9]:

- по данным за 1997 г. в общем объеме средств на медицинское обслуживание затраты домашних хозяйств соста-

вили 45% и 39%, включая платежи в частное медицинское страхование и теневые выплаты; 16% пришлось на фонд обязательного медицинского страхования;

- сложилась высокая степень дифференциации предоставляемых населению медицинских услуг различными учреждениями;
- высокая стоимость медикаментов и платных услуг здравоохранения заставляет около четверти населения отказываться от лекарств и медицинских услуг.

Как показывает анализ, у российского здравоохранения все же достаточно средств, с помощью которых можно было бы обеспечить его эффективность. Это обстоятельство остро ставит проблему выбора стратегии его реформирования, которая привела бы действующую систему здравоохранения в соответствие с потребностями охраны здоровья населения как на уровне общества в целом, так и отдельных семей и граждан..

К сожалению, сформировавшийся в последние годы *теневой рынок медицинских услуг* в значительной степени способствует неконтролируемому росту цен на них. Как отмечается в материалах Регионального мониторингового доклада UNICEF, платные медицинские услуги у нас преимущественно носят разрозненный характер и часто навязываются на разовой основе, в чрезвычайных ситуациях, и в большинстве случаев их стоимость не регулируется[1].

Следует отметить, что переход в качестве варианта к системе первичной медико-санитарной помощи (ПМСП) на основе деятельности *семейного доктора* представляется достаточно перспективным для нашей страны. В настоящее время Министерством здравоохранения ведется активная работа в этом направлении. Однако становление и развитие семейной медицины в России в условиях социально-экономического кризиса требуют еще углубленной оценки с точки зрения ее эффективности и целесообразности. При этом, конечно, должны быть учтены преимущества такого подхода с позиции необходимости оказания адресной помощи большинству граждан России, находящихся в состоянии хронического социально-психологического стресса.

[1] *Региональный* мониторинговый доклад № 2. UNICEF, август 1994. С. 78.

Проблемы медицинского страхования. В настоящее время в России взаимоотношения субъектов медицинского страхования (граждане, страхователи, страховые медицинские организации, медицинские учреждения) регулируются «Основами законодательства РФ об охране здоровья граждан» (ст. 17—44), законами «О защите прав потребителей» (разд. 1, 3, 4), «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» (ст. 6—8), Гражданским кодексом РФ (ч. I, гл. 2, 12, 25, 27), Уголовным кодексом РФ (ст. 109, 120, 123, 124, 125, 172, 182) и др.

Однако практически отсутствует информация о конкретных юридически регламентированных действиях участников процесса медицинского страхования, а законодательное регулирование деятельности пациентов и врачей в нашей стране, хотя и опирается на некоторые нормативные положения, до сих пор не имеет отчетливого определения понятия *врачебных ошибок*. Возникает определенное противоречие: в многочисленных статьях действующих законодательств находят рассмотрение вопросы защиты прав пациентов, но вместе с тем в них отмечается слабая ориентация на проблемы профессиональной деятельности врачей, которые могут повлечь их гражданскую или уголовную ответственность в связи с ущербом состоянию здоровья пациентов. К сожалению, в медицинских кругах не придается должного значения тому обстоятельству, что нанесенный вред здоровью пациентов вследствие врачебных ошибок может иметь неблагоприятные последствия не только для больного, но и для дальнейшей профессиональной судьбы врача [78, с.148—149].

Недавно принятый вновь разработанный прожиточный минимум в полной мере исходит из того, что население пользуется разветвленной системой социальных льгот и весомую часть необходимых услуг получает бесплатно. В пределах установленного страхового норматива формально бесплатным остается и медицинское обслуживание. Поэтому расходы на получение медицинских услуг не предусмотрены в структуре нового прожиточного минимума (как и старого).

Однако на самом деле большинство населения вынуждено использовать систему платных медицинских услуг. Хотя, по оценкам Госкомстата России[1], в I квартале 1999 г. расходы на

[1] *Статистический* бюллетень №7(57). — М:. Российское статистическое агентство. — Июль 1999 г.

оплату лекарств и медицинских услуг не превышали 5% от общих потребительских расходов. Однако результаты частных обследований домохозяйств говорят о более высоком уровне расходов на данные услуги. Так, по данным Института социальных исследований в среднем в декабре 1998 г. российская семья тратила на медицинские услуги и лекарства 300 руб., что почти в три раза выше уровня, указываемого в данных Российского статистического агентства[1]. По оценкам самих опрашиваемых, «недопотребление в сфере образования и здравоохранения относится к наиболее значимым лишениям, влекущим за собой исключенность из преобладающих в обществе жизненных стандартов» [26, с 158—159; 28].

Основные параметры данного обследования применительно к медицинскому обслуживанию характеризуют как степень доступности услуг медицинских учреждений, так и причины отказа от них при наличии объективной потребности.

[1] *Расходы* населения на медицинскую помощь: Отчет института социальных исследований / Под руководством В.Э. Байкова. — М., 1999. Март

Таблица 9.3. Показатели, характеризующие удовлетворение потребностей в услугах медицинских учреждений (по данным опроса)

	Не смогли удовлетворить потребность во всех необходимых случаях (% от общего числа тех, кто нуждался в данной услуге)	В том числе потому, что не смогли оплатить (% от числа тех, кто не смог удовлетворить потребность в данной услуге)	Платили частично или полностью за услугу (% от числа тех, кто пользовался данной услугой)	В том числе, платили потому, что нет бесплатной услуги (% от числа тех, кто платил за данную услугу)
Вызов скорой неотложной помощи	15	17	5	7
Госпитализация для хирургической операции	25	55	37	52
Госпитализация с нехроническим заболеванием	25	62	34	39
Госпитализация с хроническим заболеванием	31	45	36	34
Вызов врача на дом	8	24	4	14
Обращение к врачу в поликлинику	11	23	9	16
Лечение и удаление зубов	21	64	60	42
Протезирование зубов	46	79	80	67
Консультация по беременности и родам	8	27	41	47
Диагностическое обследование	15	55	44	74
Амбулаторное лечение	13	48	20	38

И с т о ч н и к: *Россия* 99. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 1999, [29, с. 161].

Данные, приведенные в табл. 9.3, свидетельствуют о том, что *1)* невозможность удовлетворить потребности в услугах медицинских учреждений отмечается по всем видам услуг, но не одинаково по степени распространенности; *2)* причины невозможности воспользоваться тем или иным видом услуг в значительной степени связаны с материальными ограничениями. Более того, можно утверждать, что по отдельным видам услуг невозможность оплатить пребывание в медицинских учреждениях является главным обстоятельством, определяющим принятие решения об отказе от таких услуг. В таких видах медицинского обслуживания, как лечение и протезирование зубов, платные услуги являются почти безальтернативными. Более 30% пациентов оплачивают частично или полностью госпитализацию и более 40% — разного рода диагностические обследования и консультации. Во многих случаях расширение сферы платности в значительной степени обусловлено отсутствием бесплатных услуг.

В период реформ имели место также значительные изменения в области спроса и предложения на рынке *лекарственных средств*. С одной стороны, этот рынок перестал быть дефицитным, но с другой — на смену проблеме дефицита пришла проблема недоступности лекарств из-за высокой стоимости. Из всех опрошенных именно из-за нехватки средств 37% были вынуждены отказываться от покупки необходимых лекарств, выписанных или рекомендованных врачом.

Идя на встречу наиболее нуждающимся в медицинских препаратах гражданам, государство ввело *льготы*, дающие право на бесплатное получение отдельных видов лекарств или покупку их по сниженным ценам. Однако поскольку данная социальная программа не была должным образом подкреплена соответствующим финансированием, для большинства «льготников» данное право оказалось лишь формальным. Это, в частности, подтвердили опросы, проведенные ИСЭПН РАН. По данным этих опросов, не получили необходимых лекарств на полагающихся льготных условиях ряд категорий нуждающихся.

Все это свидетельствует о широкой распространенности платных услуг в области здравоохранения. Такая ситуация создалась на фоне падения реальных денежных доходов населения, особенно после августовского кризиса 1998 г., что, конечно, еще более осложняет положение низкодоходных слоев [26, сс. 160–161].

9.3. Финансовое обеспечение здравоохранения

В СССР здравоохранение гарантировало всем гражданам бесплатное и общедоступное медицинское обслуживание. Практика финансирования отрасли за счет средств государственного бюджета приводила к постоянному снижению доли расходов на медицину в общей сумме бюджетных ассигнований. В результате недостаточное финансирование, с одной стороны, и нерациональное использование средств — с другой, привели отрасль к критическому состоянию. Резкое падение большинства показателей, характеризующих уровень медицинской помощи, сделало очевидным необходимость принципиальной перестройки отечественного здравоохранения [80, с.414].

В условиях экономического кризиса необходимость коренной перестройки деятельности всей системы здравоохранения стала ощущаться с еще большей остротой.

Исходя из данных анализа методов и практики финансирования и организации здравоохранения в зарубежных странах, можно условно выделить *три базовые модели хозяйственного и финансового механизма здравоохранения*: *1)* это преимущественно государственное бесплатное медицинское обслуживание, как, например, в Англии, в Дании, в Греции, в Ирландии; *2)* финансирование основного объема медицинской помощи частными страховыми компаниями, как, например, в США; *3)* в большинстве же развитых стран, таких, как Франция, Германия, Италия и др., финансирование здравоохранения имеет смешанный бюджетно-страховой характер, при котором за счет государства оплачиваются целевые программы, капитальные вложения и некоторые другие расходы, а финансирование основной медицинской помощи осуществляется через систему медицинского страхования.

Страховые системы медико-социальной помощи продолжают развиваться и сейчас. Страхование на случай болезни введено более чем в 25 странах. В основном это индустриально развитые страны Западной Европы, Северной Америки, а также Австралия, Израиль, Новая Зеландия, Япония, некоторые страны Латинской Америки, Среднего Востока и Азии. Системы страхования на случай болезни разнообразны — они могут быть государственными частными, коммерческими. В большинстве стран существуют смешанные системы медицинского страхования.

Управляемые, как правило, государством, системы медицинского страхования финансируются из трех источников: целевых взносов работодателей, субсидий государства, взносов самих работников. В отдельных странах субсидии государства при оплате медицинской помощи отсутствуют, а взносы на медицинское страхование обеспечиваются за счет предпринимателей и работников. В 80-х годах в основных развитых странах различными системами медицинского страхования было охвачено около 90% населения, которому из общественных фондов компенсировалось около 74% расходов на медицинские цели. Вместе с тем отдельные западноевропейские страны продолжают развивать системы преимущественно правительственного финансирования здравоохранения. Это, в частности, Скандинавские страны, Португалия, Ирландия, Великобритания [80, с.415].

Страховая система здравоохранения финансируется, как и бюджетная, из общественных фондов потребления. Она формируется на целевой основе и в меньшей степени страдает от остаточного принципа финансирования, что характерно для многих бюджетных систем здравоохранения. В связи с этим в нашей стране с целью объединения положительных качеств государственной и частной медицины была выбрана *бюджетно-страховая модель.* Действительно, с нашей точки зрения, именно система медицинского страхования обеспечивает заинтересованность государства, предприятии и граждан в наиболее полном удовлетворении потребности населения в медицинском обслуживании. В то же время бюджетно-страховая модель организации здравоохранения одновременно сохраняет государственные гарантии населения в медицинском обслуживании и помогает привлечь в здравоохранение дополнительные ресурсы.

В июне 1991 г. был принят Закон «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации», который определил принципиально новую модель финансирования и организации здравоохранения. Принципы медицинского страхования, сформулированные в этом законе, предполагают повышение совместной заинтересованности и ответственности населения, государства, предприятий, учреждений, организаций в охране здоровья граждан в новых экономических условиях.

Законом устанавливается два вида медицинского страхования: обязательное и добровольное. *Обязательное медицинское страхования* нацелено на обеспечение всем гражданам Российской Федерации равных возможностей в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме соответствующих программ. Целью же введения *добровольного медицинского страхования* было обеспечение гражданам возможности получать дополнительные медицинские услуги. Законом были определены основные правовые, экономические и организационные основы медицинского страхования населения в Российской Федерации [80, С. 416—417].

Медицинское страхование осуществляется в форме договора, заключаемого между субъектами медицинского страхования. В соответствии с договором, заключенным со страхователем, страховая медицинская организация обязуется организовывать и финансировать предоставление застрахованному контингенту медицинской помощи определенного объема и качества по программам обязательного медицинского страхования.

Экономическую основу медицинского страхования составляют государственные фонды здравоохранения и фонды обязательного медицинского страхования. Организационная его основа — общая схема взаимодействия субъектов медицинского страхования, при которой страховые взносы за застрахованных платят страхователи, работодатели — за работающих; органы власти за счет бюджетных средств — за неработающее население. Средства страховых взносов концентрируются в фондах медицинского страхования, из которых финансируется медицинская помощь застрахованным

Таким образом, с введением обязательного медицинского страхования вся система здравоохранения в Российской Федерации стала представлять собой совокупность двух систем: государственной (муниципальной) системы здравоохранения и государственной системы обязательного медицинского страхования.

Источниками финансовых ресурсов системы здравоохранения в Российской Федерации служат:

- средства федерального бюджета, территориальных бюджетов субъектов Федерации, местных бюджетов;
- средства организаций, предприятий и других хозяйствующих субъектов, независимо от формы собственности;
- личные средства граждан;

- доходы от ценных бумаг;
- безвозмездные и благотворительные взносы и пожертвования;
- иные источники, не запрещенные законодательством РФ.

Средства государственной и муниципальной систем здравоохранения практически полностью формируются за счет средств бюджетов различных уровней. За счет этих средств реализуется государственная политика в области охраны здоровья, которая включает:

- разработку и реализацию целевых программ;
- обеспечение профессиональной подготовки кадров;
- финансирование научных исследований;
- развитие материально-технической базы учреждений здравоохранения;
- оплату особо дорогостоящих видов лечения;
- финансирование медицинских учреждений, оказывающих помощь при социально значимых заболеваниях;
- оказание медицинской помощи при массовых заболеваниях, в зонах стихийных бедствий и катастроф.

Государственная система обязательного медицинского страхования финансируется в основном за счет отчислений страхователей на обязательное медицинское страхование и бюджетные платежи за обязательное медицинское страхование неработающего населения. Финансовые средства аккумулируются в фондах *обязательного медицинского страхования:* федеральном и территориальных, являющихся самостоятельными некоммерческими финансово-кредитными учреждениями и созданных для обеспечения стабильности государственной системы обязательного медицинского страхования. Финансовые средства фондов не входят в состав бюджетов, других фондов и не подлежат изъятию [80, с.418—419].

Основными элементами инфраструктуры системы здравоохранения являются медицинские учреждения, оказывающие непосредственно медицинские услуги населению и служащие конечными получателями средств. Медицинскую помощь в системе обязательного медицинского страхования могут оказывать учреждения с любой формой собственности, имеющие соответствующие лицензии. Формы и порядок оказания медицинской помощи населению, финансируемой за счет средств обязательного медицинского страхования, определяются совместно территориальными органами управления здравоохранения и фондами обязательного медицинского страхования.

Порядок оплаты медицинских услуг, предусмотренных территориальной программой и оказанных застрахованным гражданам в пределах территории субъекта РФ, где они проживают, определяется территориальными правилами обязательного медицинского страхования и положением о порядке оплаты медицинских услуг.

Как указано в книге «Бюджетная система России» [80]

> ... финансирование медицинских учреждений осуществляется в соответствии с выбранным способом оплаты медицинской помощи по согласованным тарифам. Тарифы на медицинские и иные услуги в системе обязательного медицинского страхования устанавливаются на основе единых методических подходов, определенных положением о порядке оплаты медицинских услуг. Порядок согласования и индексации тарифов на медицинские услуги устанавливается территориальными правилами обязательного медицинского страхования.

В медицинских учреждениях ведется учет услуг, оказанных застрахованным, и сведения по установленным формам отчетности предоставляются страховым медицинским организациям и фонду. Расчеты с медицинскими учреждениями производятся путем оплаты их счетов.

Права пациентов на получение медицинской помощи необходимого объема и надлежащего качества обеспечиваются Министерством здравоохранения РФ и Федеральным фондом обязательного медицинского страхования с помощью системы *ведомственного контроля качества медицинской помощи* в учреждениях здравоохранения РФ и «порядка вневедомственного контроля качества медицинской помощи». Объектом ведомственного контроля качества медицинской помощи и является медицинская помощь, предоставляемая в форме комплекса профилактических, лечебно-диагностических и реабилитационных мероприятий. Ведомственный контроль осуществляется экспертным путем должностными лицами лечебно-профилактических учреждений и органов управления здравоохранением. Экспертиза процесса оказания медицинской помощи проводится по отдельным законченным случаям, как правило, на основании медицинской документации. По результатам экспертных оценок

рассчитываются показатели, характеризующие качество и эффективность медицинской помощи. Ведомственный контроль качества и эффективности медицинской помощи представляет собой основной вид контроля, наиболее приближенный к исполнителям медицинских услуг [80, с.410].

Кроме ведомственного контроля за деятельностью учреждений здравоохранения предусмотрен также *вневедомственный контроль*, осуществляемый лицензионно-аккредитационными комиссиями, страховыми медицинскими организациями, территориальными фондами обязательного медицинского страхования, исполнительными органами Фонда социального страхования РФ. Задача вневедомственного контроля состоит прежде всего в организации медико-экономической экспертизы с целью обеспечения прав граждан на получение медицинской помощи надлежащего качества и проверки эффективности использования ресурсов здравоохранения и финансовых средств обязательного медицинского и социального страхования.

Вневедомственный контроль предусматривает проведение мероприятий по следующим направлениям: анализ результатов оказания медицинской помощи населению, проверка выполнения договорных обязательств между учреждениями здравоохранения и страховыми медицинскими организациями, между страхователем и страховщиком и другие виды контроля. Создаваемые лицензионно-аккредитационные комиссии контролируют безопасность медицинских услуг для пациентов и персонала, их соответствие установленным стандартам, выполнение учреждениями лицензионных условий. В сферу действия страховой медицинской организации входит осуществление контроля за качеством, объемами и сроками оказания медицинской помощи, определение соответствия выставленных к оплате счетов за оказанные медицинские услуги их истинному объему и качеству, предъявление претензий и исков лечебно-профилактическим учреждениям по возмещению ущерба, причиненного застрахованным гражданам, участие в разработке тарифов на медицинские услуги. Страхователи, со своей стороны, осуществляют контроль за соблюдением условий договора медицинского страхования. Организации Фонда социального страхования контролируют обоснованность выдачи, продления, правильность оформления документов (бюллетеней), подтверждающих временную нетрудоспособность граждан [80, с.422].

Опыт реализации Закона «О медицинском страховании граждан в РФ», с одной стороны, доказал жизнеспособность и перспективность системы обязательного медицинского страхования, но, с другой стороны, поставил ряд проблем, без решения которых невозможно дальнейшее развитие. Эти проблемы, в первую очередь, состоят в недостаточном правовом обеспечении системы обязательного медицинского страхования, необходимости совершенствования системы контроля качества медицинской помощи в медицинских учреждениях, создании системы обеспечения прав застрахованных.

9.4. Направления и возможности реформирования системы здравоохранения

Одним из основных принципов реформирования здравоохранения, как считают специалисты, должен стать переход от концепции равнодоступности к концепции *относительного равенства*.

> По-видимому, не существует практически реализуемой политики, которая позволила бы обеспечить независимость потребления медицинских услуг наиболее высокого качества от платежеспособности пациентов (или их работодателей, родственников и т.п.). Однако это неравенство может и должно быть в посильной степени компенсировано преимущественным государственным финансированием медицинского обслуживания малообеспеченных [81, с. 291].

Наиболее серьезной проблемой реформирования здравоохранения является *финансовая необеспеченность государственных гарантий предоставления населению бесплатной медицинской помощи*. Расходы государства на здравоохранение за период с 1991 г. по 1999 г. сократились приблизительно в 2 раза. В то время как государственные гарантии предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи не менялись.

Расчеты показывают, что в условиях существующих бюджетных ограничений необходимость сокращения программы государственных гарантий с точки зрения предотвращения дальнейшей деградации общественного здравоохранения становится неизбежной. Наименее болезненным вариантом ее сокращения при сохранении принципов равной доступности и бесплатности

медицинской помощи для всех граждан России, по-видимому, является уменьшение объемов стационарной помощи, оказываемой при плановой госпитализации (что составляет примерно 30% общего объема стационарной медицинской помощи), на 50%. Последнее должно привести к увеличению сроков ожидания при плановой госпитализации. Такое, почти двукратное, увеличение объемов помощи, оказываемой в дневных стационарах и стационарах на дому, могло бы значительно смягчить возможный негативный эффект предлагаемых мер. Подобные меры позволили бы сократить стоимость программы государственных гарантий примерно на 10% с минимальными социальными издержками для населения.

Предлагаемое сокращение программы государственных гарантий не позволит, однако, полностью ликвидировать дефицит в системе общественного здравоохранения. Дополнительными альтернативными путями его ликвидации могли бы стать:

- введение для средне- и высокодоходных категорий групп населения соплатежей за стационарную медицинскую помощь, оказываемую по программе государственных гарантий, на сумму до 13 млрд руб. в ценах 1998 г.;
- перераспределение обязательных страховых взносов на социальное и медицинское страхование в пользу медицинского (использование на цели здравоохранения до 6% из 7% совокупного тарифа, который может быть направлен на эти цели в рамках налоговой реформы) и соответствующий существенный пересмотр порядка выплаты пособий по временной нетрудоспособности с частичным возложением этой функции на работодателей и отказом от других направлений использования средств социального страхования.

Достижение сбалансированности объемов государственных гарантий и государственного финансирования в системе здравоохранения сделает возможным сохранение и дальнейшее развитие существующей модели *обязательного медицинского страхования* (ОМС).

Постепенный переход от бюджетной системы финансирования к системе ОМС стал стержнем реформирования здравоохранение в России в последние годы [81, с. 302].

Состояние российского здравоохранения в конце 90-х годов с экономической точки зрения характеризовалось такими ключевыми моментами:

- несбалансированностью государственных гарантий предоставления бесплатной медицинской помощи и их финансового обеспечения;
- незавершенностью введения страховой системы финансирования здравоохранения;
- сочетанием элементов старой и новой систем финансирования.

Как уже отмечалось, введение медицинского страхования рассматривается прежде всего как средство получения гарантированных источников финансирования и увеличения финансирования здравоохранения. Отчасти произошедшее значительное снижение бюджетных ассигнований было сглажено поступившими взносами работодателей. Справедливости ради нужно отметить, что расходы государства на здравоохранение сократились в меньшей степени, чем на образование и сферу культуры, однако этих средств оказалось недостаточно для содержания существующей сети медицинских учреждений.

Второй важной целью введения медицинского страхования было повышение эффективности системы здравоохранения. Первоначально предполагалось осуществить реформирование здравоохранения при помощи введения модели ОМС с конкуренцией частных страховщиков в роли покупателей медицинских услуг. В связи с этим принятый в 1991 г. Закон «О медицинском страховании граждан Российской Федерации» устанавливал, что страховщиками в системе ОМС являются страховые медицинские организации. В 1993 г. было временно разрешено выполнять функции страховщиков филиалам территориальных фондов ОМС. Это разрешение было действительным на один год. Однако и по сей день в российской системе медицинского страхования существуют два типа страховщиков: *1)* страховые медицинские организации — как правило, негосударственные коммерческие организации, и *2)* филиалы территориальных фондов ОМС или подразделения государственных учреждений. В 1997 г. в 42 субъектах РФ функции страховщиков выполняли только страховые компании, в 23 — только территориальные фонды ОМС, в 22 — те и другие [81, с.315]. Развитие и динамика системы обязательного медицинского страхования в 1993—1997 гг. представлены в табл. 9.4, 9.5.

Таблица 9.4. Структура системы ОМС

Год	Количество ТФОМС	Количество филиалов ТФОМС		Число работников ТФОМС на конец года	Число СМО	Число страхователей работающего населения	Самостоятельные медучреждения, в которые поступили средства ОМС		
		Всего	В том числе с функцией страховщиков				Всего	Из них финансируемых в системе ОМС	Из них имеют лицензию
1993	79	587	92	...	164	...	—	—	—
1994	86	1103	571	10553	439	...	4501	...	...
1995	88	1140	486	12220	536	2094244	8218	...	...
1996	88	1108	423	13484	538	2908067	8737	7416	6117
1997	89	1160	419	14276	461	3740127	8788	7880	6840

Источник: *Развитие* системы ОМС в субъектах Российской Федерации с 1993 по 1997 г. — М.: Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, 1999, [82, с. 8]

Таблица 9.5. Динамика обязательного медицинского страхования населения

Год	Численность постоянного населения (тыс. чел.)	Застраховано по ОМС в % к численности постоянного населения	
		По договорам страхования	По выданным полюсам
1993	147366,0	...	...
1994	148366,0	...	...
1995	148227,0	72,4	63,6
1996	147970,0	81,3	76,1
1997	147104,6	86,7	81,8

Источник: *Развитие* системы ОМС в субъектах Российской Федерации с 1993 года по 1997 год. — М.: Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, 1999, [82, с. 8].

Территориальные фонды ОМС должны принимать обязательные взносы работодателей на медицинское страхование работающих и платежи из местных бюджетов на медицинское страхование неработающих. На практике же платежи производятся в объемах, не достаточных для финансирования программ ОМС. Так, в 1997 г. фонды ОМС получали лишь 37,5% стоимости базовой программы ОМС.

Приоритетным направлением решения экономических проблем здравоохранения является обеспечение сбалансированности требований к объемам и структуре медицинской помощи, предусмотренных программой соответствующих государственных гарантий, с финансовыми ресурсами и соблюдение государством обязательств по финансированию этой программы. Обеспечение такой сбалансированности требует пересмотра государственных гарантий в области здравоохранения и социального страхования.

Действительно, сохранение модели ОМС с частными страховщиками открывает стратегическую перспективу развития конкуренции между покупателями медицинских услуг в системе общественного финансирования и повышения его эффективности за счет сочетания двух сил: давления государства и конкурентного давления. И, наоборот, выведение страховых медицин-

ских организаций из числа субъектов ОМС закрывает такую возможность.

Дальнейшее укрепление и развитие системы ОМС требует *реализации следующих условий [81, с.318—319]*:

- преодоление двоевластия в финансировании медицинской помощи, предусмотренной программами ОМС: превращение фондов ОМС во всех субъектах РФ в единственных держателей средств для финансирования программ ОМС;
- введение общегосударственных требований к объему и качеству медицинских услуг со степенью детализации, достаточной для однозначного оценивания затрат;
- обеспечение сбалансированности требований к объемам и структуре медицинской помощи, предусмотренных программой государственных гарантий, с финансовыми ресурсами;
- повсеместное введение подушевого финансирования страховых организаций из фондов ОМС и разрешение страховщикам оставлять в качестве доходов определенную часть разницы между объемом получаемых ими ресурсов и затратами на обеспечение медицинской помощи в соответствии с программой ОМС;
- усиление требований к деятельности страховых медицинских организаций. Добиться этого можно двумя разными путями: введением процедуры аккредитации или расширением лицензионных условий деятельности страховщиков в системе ОМС;
- поддержка участия страховых компаний в управлении организацией предоставления медицинской помощи застрахованным;
- обеспечение прозрачности расходования средств ОМС фондами ОМС, страховыми компаниями, медицинскими организациями.

9.5. Туризм, отдых, физическая культура и спорт

В системе статистики совместно с вопросами здравоохранения и медицинского обслуживания населения рассматриваются также и туризм, отдых, физическая культура и спорт.

Статистика санаторно-курортного лечения, туризма и отдыха изучает количественные характеристики развития сети санаторно-курортных учреждений, учреждений отдыха и туризма, их размещение, число мест в них, численность обслуженных лиц, а также лиц, воспользовавшихся туристско-экскурсионным обслуживанием [13].

Статистика физической культуры и спорта изучает количественные характеристики развития сети спортивных сооружений, их размещение, кадры, численность занимающихся физической культурой и спортом (по видам спорта).

Действующая в Российской Федерации государственная система статистического наблюдения в сфере санаторно-курортного лечения, туризма и отдыха и в сфере статистики физической культуры и спорта предусматривает прохождение статистической информации через региональные органы государственной статистики, системы здравоохранения и управления физической культурой и спортом.

Система сбора и обработки информации многоступенчата и многоканальна. Министерство здравоохранения и медицинской промышленности Российской Федерации, Государственный комитет Российской Федерации по физической культуре, спорту и туризму осуществляют сбор и обработку статистической информации по подведомственным учреждениям.

Госкомстат России собирает и обобщает статистические данные о санаториях, учреждениях туризма и отдыха.

Источниками информации являются годовые формы федерального государственного статистического наблюдения, первичная учетная документация.

Для получения статистической информации о санаторно-курортном лечении, туризме и отдыхе, физической культуре и спорте осуществляется наблюдение за всеми без исключения единицами учета (сплошное наблюдение).

Программа Федерального государственного статистического наблюдения ежегодно утверждается Госкомстатом России, получаемая в соответствии с ней информация служит исходной базой в практической работе органов государственной власти и управления. Информация используется для формирования единой государственной политики в области туризма и отдыха, физической культуры и спорта, проведения сравнительного анали-

за уровней развития в указанных сферах различных регионов Российской Федерации, а также сравнительного анализа России и других стран.

Санаторно-курортные учреждения — специализированные стационарные медицинские учреждения, предназначенные для профилактического и восстановительного лечения населения, основанного на применении, главным образом, природных лечебных факторов (климата, минеральных вод, лечебных грязей и других). К ним относятся санатории, санатории-профилактории, пансионаты с лечением, курортные поликлиники, бальнеологические лечебницы, грязелечебницы, специализированные санаторные детские лагеря круглогодичного действия. Они располагаются, как правило, в пределах курортов и лечебно-оздоровительных местностей, то есть территорий, обладающих природными лечебными ресурсами и пригодных для организации лечения и отдыха населения.

Учреждения отдыха — оздоровительные учреждения с более или менее регламентированным режимом, предназначенные для отдыха практически здоровых людей, расположенные, как правило, в пределах курортов, лечебно-оздоровительных местностей, в пригородных зонах. К ним относятся дома, пансионаты, базы и другие учреждения отдыха.

Учреждения туризма — туристские базы, гостиницы, мотели, кемпинги, туристские деревни, туристские приюты и др. В учреждениях туризма предоставляются услуги проживания (обязательная услуга), питания и туристско-экскурсионные услуги.

Физическая культура и спорт — система физической культуры, представляющая собой совокупность различных форм деятельности, осуществляемых в целях физического воспитания населения. Спорт — один из компонентов физической культуры общества, исторически сложившийся в форме соревновательной деятельности и специальной практики подготовки человека к соревнованиям [13, с.141].

10 Образование, культура и искусство

10.1. Образование. Показатели статистики образования

В современном мире вместе с увеличением общего потенциала знаний, растущей компьютеризацией и информатизацией общества, обеспечивающих все большие возможности их освоения и переработки, роль знаний в социальном и экономическом прогрессе, в жизни общества и развитии общественного производства все более возрастает. Отсюда очевидна та огромная роль и значение, которое приобретает в наши дни образование. Получение образования предоставляет каждому гражданину важный шанс для обеспечения ему достойного места в жизни, высокого или, по крайней мере, приемлемого уровня жизни для него самого и его семьи. Наряду со здоровьем образование населения является важнейшей составляющей социального капитала, трудового и оборонного потенциала нации, важнейшей составной частью совокупности качественных характеристик населения.

Система показателей статистики образования содержит показатели, характеризующие количественные и качественные изменения, происходящие в сфере образования, позволяет получать по каждому уровню образования информацию о числе учебных заведений, количественные характеристики контингента обучающихся, количественные характеристики приема и выпуска специалистов, характеристики внутренней эффективности процесса обучения, количественные и качественные характеристики преподавательского персонала, материально-технической базы учебных заведений [13, с.126].

В процессе статистического описания используются следующие основные понятия.

Дошкольное образовательное учреждение — тип образовательного учреждения, реализующего общеобразовательные программы дошкольного образования различной направленности. Дошкольное образовательное учреждение обеспечивает воспита-

ние, обучение, присмотр, уход и оздоровление детей в возрасте от 2-х месяцев до 7 лет.

Общеобразовательное учреждение — реализует общеобразовательные программы начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования. Виды общеобразовательных учреждений: начальные, основные, средние полные общеобразовательные школы, в том числе с углубленным изучением отдельных предметов, лицеи, гимназии. Общеобразовательные учреждения распределяются на государственные, муниципальные и негосударственные. Общеобразовательное учреждение является основным звеном системы непрерывного образования и предоставляет всем гражданам Российской Федерации возможность реализовать гарантированное государством право на получение бесплатного общего образования в пределах государственных стандартов.

Уровни общеобразовательных программ — общеобразовательное учреждение осуществляет образовательный процесс в соответствии с уровнями общеобразовательных программ трех ступеней образования:

I ступень — начальное общее образование (нормативный срок освоения 3—4 года);

II ступень — основное общее образование (нормативный срок освоения 5 лет);

III ступень — среднее (полное) общее образование (нормативный срок освоения 2—3 года).

Численность учащихся (студентов) образовательных учреждений — численность обучающихся в общеобразовательных учреждениях, учреждениях начального, среднего и высшего профессионального образования. В статистической отчетности данные о численности учащихся (студентов) приводятся по классам (курсам), полу, возрасту, специальностям и другим показателям.

Образовательный уровень (ценз) — в соответствии с Законом Российской Федерации «Об образовании» установлены образовательные цензы: основное общее образование, среднее (полное) общее образование, начальное профессиональное образование, среднее профессиональное образование, высшее профессиональное образование, послевузовское профессиональное образование.

Материальная база образовательных учреждений — комплекс зданий и оборудования, используемых для организации учебно-воспитательного процесса. Характеристики материально-технической базы конкретного уровня образования представляют собой следующие показатели: объемы площадей по функциональному назначению, учебные площади в расчете на одного учащегося, площади общежитий в расчете на одного проживающего, обеспеченность общежитиями, обеспеченность техническими, средствами обучения, библиотечным фондом, предприятиями общественного питания.

Образовательное учреждение высшего профессионального образования (высшее учебное заведение) — учреждение, имеющее статус юридического лица и реализующее профессиональные образовательные программы высшего профессионального образования. Обучение с целью получения высшего образования осуществляется в следующих видах учебных заведений: университет, академия, институт, колледж. Высшие учебные заведения могут иметь филиалы, факультеты, кафедры, подготовительные отделения, научно-исследовательские лаборатории, аспирантуру, докторантуру, учебные подразделения профессионального образования, опытные хозяйства, учебные театры и другие структурные подразделения.

Образовательное учреждение среднего профессионального образования (среднее специальное учебное заведение) — учреждение, реализующее профессиональные образовательные программы среднего профессионального образования. К средним специальным учебным заведениям относятся: техникум (училище, школа), колледж, техникум-предприятие (учреждение). Средние специальные учебные заведения могут иметь филиалы, учебно-консультативные пункты, отделения, подготовительные курсы, учебные кабинеты и лаборатории, учебные и учебно-производственные мастерские и хозяйства, учебные полигоны, отделения повышения квалификации и переподготовки специалистов и рабочих и другие структурные подразделения.

Негосударственное образовательное учреждение — учебное заведение, которое не находится в ведении какого-либо государственного органа, независимо от того, финансируется оно такими органами или нет. Негосударственное учебное заведение может получать и не получать финансовую поддержку от государственных органов.

Основные расчетные показатели, характеризующие деятельность образовательных учреждений [13, с. 128, 129]:

- выпуск из учебных заведений — численность лиц, полностью завершивших курс обучения в учебных заведениях и получивших соответствующее образование (специальность);
- площадь классных комнат дневных общеобразовательных школ в расчете на одного учащегося;
- обеспеченность местами детей, находящихся в дошкольных учреждения (на 100 мест приходится детей);
- обеспеченность (охват) детей дошкольными учреждениями;
- обеспеченность детей дошкольного возраста местами в дошкольных учреждениях (на 1000 детей приходится мест);
- численность студентов высших и средних специальных учебных заведений в расчете на 10 тысяч населения;
- выпуск специалистов из высших и средних специальных учебных заведений в расчете на 10 тысяч населения.

Право на образование — одно из основных и неотъемлемых конституционных прав граждан Российской Федерации. Основные принципы государственной политики в области образования сформулированы в Федеральном законе «Об образовании» от 13 января 1996 г. № 12 ФЗ. В этом Законе под образованием понимается «целенаправленный процесс воспитания и обучения в интересах человека, общества, государства, сопровождающийся констатацией гражданином (обучающимся) установленных государством образовательных уровней (образовательных цензов), которые удостоверяются соответствующим документом» [83, с.374].

Гражданам Российской Федерации гарантируется возможность получения образования без каких-либо условий и ограничений, независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, места жительства, состояния здоровья и т.п. Государство гарантирует гражданам общедоступность и бесплатность начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования и начального профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность среднего, высшего и послевузовского профессионального образования в государственных муниципальных образовательных учреждениях в пределах государственных образовательных стандартов, если образование данного уровня гражданин получает впервые.

Реализация государственных гарантий прав граждан на образование обеспечивается путем создания *системы образования* и

соответствующих условий для получения образования. В настоящее время понятие «система образования» трактуется как совокупность факторов. Реально обеспечивающих реализацию социальных функций образования. а именно: сеть образовательных учреждений; образовательные стандарты; образовательные программы; система ресурсного обеспечения — кадрового, научного, методического, материального, финансового; организация сотрудничества с другими социальными и образовательными системами; управление. В сложившейся ситуации, когда среди основных целей реформирования отрасли определено возрастание полномочий субъектов Российской Федерации в области образования, особое внимание уделяется принципу регионализации образования [83, с. 375].

К настоящему времени в стране возникло большое количество различных типов образовательных учреждений. В последнем десятилетии истекшего века процесс их создания осуществлялся стихийно, причем статус образовательных учреждений определялся каждым субъектом Российской Федерации самостоятельно. Однако в соответствии с Законом решение о создании различного рода учреждений должно приниматься с учетом наличия соответствующей материальной базы, финансовых ресурсов, подготовленных кадров и учебных программ. Только в этом случае могут обоснованно решаться вопросы финансирования и статуса таких учреждений.

Важное значение имеет типологизация не только образовательных учреждений, но и *образовательных программ*. По своему содержанию образовательные программы подразделяются на общеобразовательные и профессиональные. К общеобразовательным относятся программы дошкольного образования, начального общего образования, основного общего образования и среднего (полного) общего образования. Такие программы нацелены на решение задач формирования общей культуры личности, ее социализации, на подготовку к выбору и освоению профессионально-ориентированных программ. С использованием профессиональных образовательных программ осуществляется подготовка квалифицированных специалистов разного профиля и уровня квалификации, повышения профессионального и общеобразовательного уровня специалистов. Профессиональные образовательные программы подразделяются на программы начального, среднего, высшего и послевузовского профессионального образования.

Образовательные программы интерпретируются в очной, очно-заочной (вечерней), заочной формах, в формах семейного образования, самообразования, экстерната. Деятельность государственных муниципальных образовательных учреждений и нормативные сроки освоения каждой из программ регулируются Типовыми положениями об образовательных учреждения, утверждаемыми Правительством РФ. Для негосударственных образовательных учреждений Типовые положения выполняют функции примерных.

Общеобразовательное учреждение — это учреждение, в котором осуществляется образовательный процесс, т.е. реализуются образовательные программы и обеспечивается содержание и воспитание обучающихся. По своим организационно-правовым формам образовательные учреждения могут быть государственными, муниципальными или негосударственными. В 1998 г., по данным Министерства общего и профессионального образования России, сеть образовательных учреждений страны составляла 162,6 тыс. учреждений и подразделялась на государственные — 6,8 тыс. (4,2%), муниципальные — 147,3 тыс. (90,6%), негосударственные — 8,5 тыс. (5,2%) учреждения, в которых учится, воспитывается, проходит переподготовку или повышает свою квалификацию каждый третий гражданин России [83, с.376.].

Приведем некоторые статистические данные о состоянии и развитии системы образования в 90-е годы (см. табл. 10.1—10.2, 10.3,10. 4).

Таблица 10.1. Уровень образования населения (по данным переписи населения 1989 г. и микропереписи 1994 г. 1989 г. — все население старше 15 лет; 1994 г. — все население старше 15 лет)

Из 1000 человек соответствующего возраста имеют образование					
Высшее	Незаконченное высшее	Среднее специальное	Среднее общее	Неполное среднее	Начальное
113	17	192	274	210	129
133	18	219	285	202	100

Составлено по: *Россия* в цифрах. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 87—88.

Таблица 10.2. Общеобразовательные школы (число, численность учащихся и учителей на начало учебного года)

	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98
Число государственных школ (тыс.)	70	70	70,2	70,1	69,6
Численность учащихся, млн чел.	21,1	21,6	22,0	22,2	22,2
Численность учителей, тыс. чел.	1641	1683	1705	1797	1798
Число негосударственных школ	368	447	525	540	570
Численность учащихся, тыс. чел.	32,6	39,5	45,8	46,9	50,5
Численность учителей, тыс. чел.	9,2	11,6	13,8	14,6	15,6

Составлено по: *Россия* в цифрах. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 89—90.

Таблица 10.3. Государственные средние специальные учебные заведения (на начало учебного года)

	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98
Число средних специальных учебных заведений,	2609	2607	2574	2612	2608	2593
в том числе колледжей	432	615	679	774	829	876
В них студентов, тыс. чел.	2090	1994	1871	1923	1976	2011
в том числе в колледжах	468	612	626	729	793	846
На 10000 населения приходилось студентов	141	134	127	130	134	137
Выпущено специалистов, тыс. чел.	585	546	532	473	494	538
На 10000 населения	39	37	36	32	33	37

Источник: Тот же. С. 92—93.

Таблица 10.4. Высшие учебные заведения (на начало учебного года)

	1992/93	1993/94	1994/95	1995/96	1996/97	1997/98
Число государственных высших учебных заведений	535	548	553	569	573	578
В них студентов, тыс. человек	2638	2543	2534	2655	2802	3046
На 10000 населения приходилось студентов	178	171	172	179	190	207
Выпущено специалистов, тыс. человек	425	443	407	396	415	436
На 10000 населения	29	30	28	27	28	30
число негосударственных высших учебных заведений,	—	—	157	193	244	302
В них студентов, тыс. человек	—	—	110,5	135,5	162,5	201,8
Выпущено специалистов, тыс. человек	—	—	3,4	7,7	13,1	21,5

Составлено по: *Россия* в цифрах — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 94—95.

10.2. Ситуация в системе образования к концу 90-х годов

К концу 90-х годов система образования оказалась в достаточно тяжелом положении, которое рядом исследователей характеризовалось как кризисное. По данным [84], к 1997 г. финансирование системы образования по сравнению с концом 80-х годов резко сократилось: так, удельные расходы на 1 учащегося общеобразовательной школы снизились в среднем на 38%, а на 1 студента вуза — на 70%. Региональные разрывы в удельных расходах на 1 ученика общеобразовательной школы измерялись десятками раз: от 0,55 тыс. руб. в Ингушетии до 12,25 тыс. руб. на Камчатке. Если отбросить столь крайние значения, то разброс составит от 0,87 тыс. руб. в Ставропольском крае до 6,90 тыс. руб. в Магаданской области, или более чем в 7,9 раза.

Весьма значительной оказалась дифференциация затрат на подготовку специалистов в высших и средних учебных заведениях профессионального образования. В 1997 г. на 1 студента вуза дневной формы обучения приходилось в среднем 4,6 тыс. руб. в год, а на 1 студента техникума — 2,2 тыс. руб. В 1998 г. бюджетные расходы на профессиональное образование были сокращены на 26,6%, причем в наибольшей степени сокращение расходов затронуло высшее образование.

Значительное сокращение бюджетного финансирования привело к нарастанию ряда негативных тенденций развития образования, которые и раньше регулярно проявлялись в попытках ее реформирования [85]. Попытки реформирования наталкивались на усиливающиеся ресурсные ограничения и не давали ожидаемых результатов [84, с.328]

В 1998 г. ***система школьного образования*** в России характеризуется следующими основными показателями. Число негосударственных школ в 1997/98 учебном году достигло 540, а численность учащихся в них составила около 50 тыс. чел. Это очень немного для системы российского образования, поскольку число государственных школ в стране достигло почти 68 тыс., а численность учащихся — 21 млн чел. Таким образом, негосударственный сектор в школьном образовании к тому времени составлял менее 1% по числу школ и около 0,25% по численности учащихся. Заметно увеличился «элитарный (немассовый или альтернативный традиционной школе) сектор» — он охватывал уже 7250 школ (негосударственных и государственных, включая гимназии и лицеи) и 2660,6 тыс. учащихся (10,6% и 11,1% соответственно). Численность учителей составила в 1997/98 учебном году 1730, 811 тыс., включая совместителей. Следует отметить, что с 1991/92 по 1996/97 учебный год она выросла — на 22% при одновременном росте численности учащихся — на 7,5%. В настоящее время в среднем на 1 учителя приходится 12,72 ученика, что намного меньше, чем в развитых странах.

Внебюджетные средства на школьное образование составляли в 1997 г., по минимальной оценке, 17,9% всех средств, израсходованных на систему общего образования. Отношение внебюджетных средств к бюджетным составило почти 22%. В 1998 г. расчетный прирост внебюджетных средств в системе общего об-

разования должен был составить 7,6%, а в системе школьного — более 9% [84, сс.332—334].

Наряду с проблемами финансового обеспечения важнейшей проблемой общего образования является снижение качества образования вследствие расширения содержательного состава и увеличения нагрузки на учащихся и преподавателей.

К 1999 г. общая ситуация в области *оказания населению образовательных услуг и их стоимости* складывается следующим образом.

Вновь принятый в 2000 г. прожиточный минимум исходил из того, что население значительную часть социальных услуг получает бесплатно. Формально каждому гражданину гарантировано бесплатное обучение в общеобразовательной школе. Поэтому расходы на обучение детей в школе не предусмотрены как в структуре нового прожиточного минимума. На практике же население сталкивается преимущественно с системой платных услуг в сфере образования. По оценкам Госкомстата России, в I квартале 1999 г. расходы на оплату услуг в системе образования соответствовали 1%. Данные же обследований домашних хозяйств говорят о значительно более высоком уровне расходов на услуги образования.

Так, по данным обследований, проведенных ВЦИОМ в июне 1999 г., семьи принимают активное участие в финансировании услуг, дошкольного, школьного и послешкольного образования детей. Согласно этим обследованиям, помимо непосредственной платы за детский сад или ясли, родители оплачивают:

- дополнительные занятия (24% от общего числа детей, посещающих детский сад);
- питание детей (23,5%);
- услуги по ремонту детских дошкольных учреждений (56%);
- различные сборы в родительский комитет (46%).

В семьях, где родители не участвовали в оплате тех или иных дополнительных услуг по дошкольному воспитанию детей, в 17% случаев родители просто не могли оплатить данные расходы по причине тяжелого материального положения.

Анализ статистических данных, характеризующих реальные процессы в сфере школьного образования, свидетельствует о

том, что 97% школьников посещают государственную бесплатную школу, при этом родители вынуждены доплачивать за:

- учебники и учебные пособия (82%);
- текущий ремонт школы (86%);
- различные сборы в родительский комитет (70%);
- охрану школы (35%);
- питание детей в школе (32.5%);
- дополнительные занятия в школе (21%);
- прочие обязательные платежи (21%).

Кроме обязательных платежей, необходимых для организации учебного процесса в школе, родители вынуждены оплачивать также индивидуальные занятия с преподавателями (15%) и занятия на курсах довузовской подготовки (7%) [26, с.159].

Исследования, проведенные Центром образовательной политики ГУ-ВШЭ и Российским центром экономики образования, показывают, что в 1997 г. за счет официально не учитываемых средств в системе общего образования покрывались расходы образовательных учреждений на текущие нужды (большое значение здесь играют средства семей), на приобретение оборудования (в основном оно приобреталось за счет спонсорских средств) и на ремонт (на это в основном шли средства предприятий и в значительно меньшем объеме средства семей).

По расчетам Центра образовательной политики ГУ-ВШЭ. средства семей на покрытие текущих расходов школ оценивались в 1997 г. на уровне 2,8 млрд руб., в 1998 г. по прогнозу они должны были достигнуть 3,0 млрд руб., т.е. вырасти примерно на 7%. Эти средства регулярно поступают в систему общего образования и поддерживают ее функционирование. Основные направления расходования указанных средств следующие: оплата охраны школ, затраты по покупку мела, веников, дополнительных учебников, цветов, подарков учителям к праздникам и другие нужды.

Средства семей на оплату услуг репетиторов составляли в 1997 г. около 1,8 млрд руб. в год. При этом оценивались только репетиторские услуги, направленные на закрепление знаний по школьным предметам или расширение школьной программы, а не на поступление в вузы (включая оплату преподавателей иностранного языка и других дополнительных предметов) [84, сс. 334—335].

Современное состояние ***системы профессионального образования*** характеризуется следующими показателями.

В области профессионального образования основной стала проблема *согласования подготовки специалистов* с учетом структуры спроса и возможностей региональных рынков труда и профессий, а также уровня и профессиональной структуры безработицы.

Сеть учебных заведений начального профессионального образования в 1999 г. продолжала сокращаться и уменьшилась еще на 43 единицы.

В системе среднего профессионального образования проходили аналогичные процессы сокращения. Но в то же время сеть негосударственных образовательных учреждений этого класса быстро расширялась — примерно в 1,5 раза в течение 1999 г., а численность учащихся в них выросла за это время на 5%.

Несмотря на проблемы с финансированием, после 1992 г. в России отмечался рост числа как государственных, так и особенно негосударственных вузов. С 1992 г. по 1999 г. число вузов выросло более чем в 1,5 раза; *причем число негосударственных* вузов увеличилось в 4,5 раза.

В 1999 г. на 10 тыс. населения приходилось 279 студентов, что примерно в 1,5 больше чем в 1992 г. Показатель выпуска *специалистов на 10 тыс. населения за это время увеличился с 30* до 38 человек.[1] В 1997 г. за счет бюджетных средств проходило обучение лишь 168 студентов в расчете на 10 тыс. населения. Дальнейшее увеличение числа лиц, обучающихся на бюджетные средства, ведет к заметному сокращению удельных расходов в расчете на одного студента. Только за 1998 г. это сокращение составило в среднем около 30%.

Если говорить о доле расходов в ВВП, то именно доля расходов на профессиональное образование сокращалась особенно резко: с 1,21% в 1992 г. до 0,40% в 1998 г., т.е. она снизилась в 3 раза. В абсолютных цифрах (поскольку падал и объем ВВП в целом) сокращение затрат было еще более ощутимым. Стремление вузов «удержаться на плаву», заставляет их всеми средствами зарабатывать внебюджетные деньги. Поэтому сегодня финансирование учебного процесса вуза состоит из трех сопоставимых между собой частей: бюджетных поступлений, внебюджетных средств, отражаемых на балансе, и из внебюджетных денег, которые на балансе не отражаются.

[1] *Россия 2000.* Социально-демографическая ситуация. /Под ред. академика РАЕН Н.М. Римашевской. — М.: ИСЭПН РАН. — С. 144—145.

Основными источниками внебюджетных средств в системе профессионального образования являлись средства от платного обучения студентов и сдачи в аренду помещений: в 1997 г. они давали более 84% внебюджетных поступлений. Среди не отражаемых в балансе прежде *состояли доходы от аренды.* Для вузов скрытые доходы от аренды составляли в 1997 г. примерно 1,2 млрд руб. и должны были, по оценке, вырасти до 1,3 млрд руб. в 1998 г., т.е. приблизительно на 8%. Для всей системы профессионального образования скрытые доходы от аренды в 1997 г. достигли примерно 1,4—1,5 млрд руб. Одновременно ее долги по оплате коммунальных услуг превысили 2,4 млрд руб.

В 1997 г. доля внебюджетных средств в общем объеме средств, полученных системой профессионального образования, составляла 28%. В 1998 г. ожидался ее рост до 30,7%. Однако секвестр бюджетных расходов привел к тому, что эта доля повысилась почти до 37,6%.

Повышение в 1998 г. уровня внебюджетных доходов позволяло несколько смягчить резкое сокращение бюджетных ассигнований — в целом расходы на профессиональное образование должны были уменьшиться по сравнению с 1997 г. лишь на 15,4%. Но события 17 августа изменили эту ситуацию: подавляющее большинство студентов, обучающихся на коммерческой основе, включая вновь поступивших, оплатили за учебу в сумме в 1,6—1,8 раза превосходящей ту, которая предполагалась ранее [84, с.336 —339].

10.3. Финансирование образовательных учреждений и возможности его реформирования

Необходимость реформирования и модернизации существующей системы образования стала особенно остро ощущаться к концу 90-х годов. Основные положения направлений реформирования нашли свое отражение в следующих принятых в этом периоде документах: Федеральной программе развития образования (на 2000—2005 гг.), Национальной доктрине образования

в Российской Федерации (до 2025 г.), Концепции структуры и содержания общего среднего образования (в 12-летней школе), опубликованном проекте программы модернизации системы образования «Стратегия России — образование». Главным объектом рассмотрения этих программ является прежде всего дефицит финансового и материально-технического обеспечения, что ставит под угрозу развала всю существующую в стране образовательную систему.

Гражданский кодекс Российской Федерации рассматривает образовательные учреждения как некоммерческие организации, поэтому в их наименованиях должно содержаться указание о характере образовательной деятельности. В соответствии с реализуемой образовательной программой могут создаваться те или иные типы образовательных учреждений [83, с.377].

Образовательное учреждение создается одним или несколькими учредителями, которые финансируют его деятельность. В соответствии со ст.120 Гражданского кодекса Российской Федерации учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Собственником государственных и муниципальных образовательных учреждений является государство в лице федеральных, региональных и местных органов управления. Таким образом основу государственных гарантий получения гражданином образования в пределах стандартов обеспечивает государственное или муниципальное финансирование.

Основным источником финансового обеспечения расходов на образование служат средства *бюджета*. Важность бюджетного финансирования сферы образования обусловлена в первую очередь свойствами образовательных услуг как общественного товара, их ролью в социально-экономическом развитии стран. Естественно, что суммы бюджетных ассигнований не могут определяться только требованиями практики. Как и вообще при любом процессе государственного регулирования предполагается установление государственного заказа, подлежащего бюджетному обеспечению, а также социальных нормативов, выраженных в натуральном и денежном исчислении. В соответствии с законом для системы образования государственный заказ должен

включать такие данные, как количество контингентов, государственный образовательный стандарт, норматив бюджетного финансирования.

Существующая в настоящее время структура финансовых потоков на содержание учреждений образования классифицируется по уровням бюджетов. *Федеральный* уровень включает три направления выделения средств: на содержание учреждений федерального ведения; на образовательные субвенции в рамках трансфертов регионам, нуждающимся в финансовой поддержке. *Региональный* и *муниципальный* уровни аналогичны федеральному и предусматривают ассигнования на содержание учреждений местного ведения и реализацию собственных программ. В случаях, когда финансирование учреждений или мероприятий осуществляется из бюджетов разных уровней, применяется термин «*многоуровневое финансирование*». Употребляемое понятие «*многоканальное финансирование*» означает, что источниками поступления финансовых ресурсов являются не только бюджетные ассигнования разных уровней, но и широкий спектр внебюджетных средств.

При разработке этой проблемы финансового обеспечения как составная часть стратегии управления отраслью возникает необходимость решения нескольких задач, в том числе: выбора приоритетных направлений развития; выявления и использования новых источников финансирования; создания организационных и экономических механизмов рационального использования имеющихся ресурсов; обоснованного распределения полномочий по распоряжению средствами. Решение задачи выбора приоритетных направлений развития образования, которые необходимо обеспечить финансовыми ресурсами на федеральном уровне, заключается прежде всего в определении соотношения затрат на различные уровни образования.

По данным Всемирного банка (1995 г.), в промышленно развитых странах в настоящее время приоритетными являются расходы на обязательное школьное образование, доля затрат на которое в структуре расходов на образование составляет: в США — 67%, в Германии — 70, во Франции — 73%, в Великобритании — 74, в Италии — 76, в Японии — 89%. Доля расходов на высшее образование в перечисленных странах колеблется от 8% (Япония) до 27% (США) и 34% (Канада), на дошкольное обра-

зование — от 0,3% (Канада), где такие расходы финансируются за счет частных источников, до 11% (Франция). В России структура затрат существенно отличается. Одна из отличительных черт государственного финансирования в нашей стране — высокая составляющая затрат на дошкольное образование — 27% и низкий удельный вес затрат на обязательное образование — всего 50%, причем на общее, академическое образование приходится лишь 38%, на профессиональное — 12% [83, с.383].

В последние годы осуществляется постепенная передача ответственности за финансирование образования с федерального уровня на местный. Этот процесс в наибольшей степени затрагивает интересы учреждений профессионального образования, так как финансирование из центра мешает достижению гибкости и ориентации системы подготовки кадров на региональные и муниципальные рынки труда. К настоящему времени практически прекращено финансирование образовательных учреждений за счет средств предприятий и организаций. В начале 90-х годов за счет бюджетов всех уровней — федерального, региональных и муниципальных — осуществлялось 84% всех расходов, 16% обеспечивались за счет средств предприятий и организаций. Поэтому Закон Российской Федерации «Об образовании» предусматривал децентрализацию управления, предлагалось развитие регионального потенциала финансирования.

Последовавшая затем серия законодательных актов послужила правовой базой для привлечения внебюджетных источников финансирования в образовательную отрасль. Это законы «Об общественных объединениях и общественных организациях», «О благотворительной деятельности и благотворительных организациях», «О некоммерческих организациях».

Но рынок образовательных услуг призван удовлетворять не только государственный заказ, который обеспечивается бюджетными ассигнованиями, но и социальный заказ различных слоев и групп населения, а также предприятий и фирм. В процесс налаживания системы образования включаются как формирующийся класс предпринимателей, так и представители общественных движений, национальных объединений, религиозных общин. В своем стремлении преобразовать систему образования в своих интересах они открывают альтернативные негосударственные учебные заведения и оказывают финансовую поддержку

государственным учреждениям. Государственные учреждения, со своей стороны, также вправе самостоятельно осуществлять выбор образовательных программ, предлагать широкий спектр образовательных услуг населению на платной основе. Таким образом, можно констатировать, что привлечение дополнительных источников средств на цели образования может осуществляться по двум направлениям:

1) за счет предпринимательской деятельности самого образовательного учреждения;
2) на основе взаимодействием с юридическими и физическими лицами, способными осуществлять спонсорство в отношении образовательного учреждения.

В результате серьезных ограничений бюджетного финансирования у образовательных учреждений сформировалась устойчивая тенденция к интенсификации своей рыночной деятельности. Средства из внебюджетных источников в своей значительной части направлялись на заработную плату и улучшение условий труда. В соответствии с Законом РФ «Об образовании» платными могут быть только те образовательные услуги, которые не предусмотрены основными для данного учреждения программами, финансируемыми из бюджета. Кроме дополнительных платных образовательных услуг, свойственных в большей степени учреждениям дошкольного, школьного и дополнительного образования, в учреждениях профессионального образования основными формами привлечения внебюджетных средств могут быть:

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала сверх государственного заказа по договорам с органами государственной власти и местного самоуправления, предприятиями и организациями всех форм собственности, другими юридическими и физическими лицами;
- научно-исследовательская, производственная, консалтинговая, сертификационная деятельность, оказание экспертных, информационных и других услуг;
- формирование эффективной и доходной системы обучения иностранных студентов, аспирантов и стажеров;
- поэтапный переход к платному пользованию объектами социальной инфраструктуры учебных заведений.

Сейчас на повестке дня стоит и обсуждается проблема решения на законодательном уровне вопроса об участии негосударственных предприятий и организаций, физических лиц в учредительстве образовательных учреждений при гарантиях сохранения их целостности и профиля деятельности. Решение этой проблемы могло бы помочь значительно уменьшить расходы бюджета *на содержание этих учреждений.*

Одним из надежных и долговременных внебюджетным источников финансирования может быть доход от сдачи в аренду свободных помещений. Однако необходимыми условиями для оформления арендных отношений должны быть надежность и платежеспособность арендатора, а также сохранение условий для осуществления учебной деятельности.

Объемы благотворительных поступлений, естественно, трудно поддаются планированию. Они в конечном счете зависят от усилий всех участников образовательного процесса: трудового коллектива, родителей, общественности. Специфика этого источника состоит в том, что объемы и порядок использования средств определяет благотворитель, а не благополучатель, тогда как доход от самостоятельной коммерческой деятельности учреждение использует по своему усмотрению.

Следует упомянуть еще и о таком источнике финансирования, как средства международных организаций, передаваемые учреждениям образования как на безвозмездной основе (в виде благотворительности), так и на реализацию программ международного сотрудничества [83, сс.383—385].

Оздоровление и развитие системы образования осуществимы только при кардинальной перестройке самого бюджетного финансирования и достаточно широкого прилива в отрасль внебюджетных средств.

Главные принципы и направления формирования нового финансового механизма в области образования

1. Новая система финансирования образовательного комплекса в будущем прежде всего представляется *многоканальной.* Эта система предполагает, в частности, непосредственное отношение потребителей образовательных услуг к формированию и использованию централизованных и децентрализованных фондов финансовых ресурсов учебных заведений.

Поскольку и в перспективе главным каналом останется бюджетное финансирование системы образования, первоочередное внимание должно быть уделено реконструкции бюджетных фондов финансирования образовательных учреждений. Для этого прежде всего требуется как можно скорее избавиться от остаточного принципа финансирования [86, с.177].

2. Одним из наиболее важных направлений создания научно обоснованного механизма финансирования системы образования является введение новой модели *нормативного бюджетного финансирования учебных заведений.*

Закон Российской Федерации «Об образовании» устанавливает единый методологический принцип — выделение образовательным учреждениям необходимых бюджетных средств должно осуществляться на основе государственных и местных нормативов финансирования, определяемых в расчете на одного обучающегося (воспитанника) по каждому типу и виду образовательных учреждений.

Среднее школьное образование должно быть бесплатным. Для малокомплектных сельских общеобразовательных школ норматив финансирования должен учитывать затраты, не зависящие от количества обучающихся.

Для негосударственных образовательных учреждениях нормативы финансирования не могут быть ниже нормативов финансирования аналогичных государственных и муниципальных учреждений образования на данной территории.

Порядок финансирования сферы образования, устанавливаемый указанным Законом, определяется введением нормативной основы расчета необходимых затрат и законодательным закреплением минимальных границ нормативов.

Предлагаемый нормативный подход к определению бюджетных расходов на образование, в принципе являясь одним из важных инструментов управления в отраслях социальной сферы, предполагает, в первую очередь, значительное снижение роли субъективных факторов оценки этих расходов, что открывает возможности более обоснованно определить необходимые размеры бюджетного финансирования учреждений и рационально распределить имеющиеся финансовые ресурсы.

Имеющийся опыт нормирования средств в образовании относится к стабильным условиям функционирования учреждений в условиях централизации в решении бюджетных вопросов.

Новый механизм формирования средств по нормативу в качестве одной из главных задач должен решить вопрос о предоставлении самостоятельности учреждениям образования в распределении выделяемых средств с целью появления заинтересованности учреждений в их рациональном использовании.

В самых общих чертах современная модель нормативного финансирования строится следующим образом. В условиях широкой дифференциации уровня цен по различным регионам и высокой инфляции абсолютное значение норматива устаревает быстрее, чем его рассчитают и утвердят. В связи с этим расчет норматива бюджетного финансирования осуществляется посредством установления нормативного соотношения между одним из базовых показателей, подлежащих государственному регулированию, и суммой остальных расходов по типам и видам образовательных учреждений. В качестве базового показателя принимается фонд оплаты труда. В основу расчета кладется нормативное соотношение между фондом оплаты труда и суммой остальных материальных расходов (фондом материального обеспечения).

В настоящее время механизм нормативного финансирования образования еще находится в стадии отработки. Нормативное финансирование по ряду причин еще не нашло практического применения при формировании бюджетов всех уровней, однако во многих регионах нормативы уже используются при определении потребности в финансировании и распределении выделяемых средств.

3. Немаловажное значение имеет и *обеспечение адресности* налоговых платежей на региональном и местном уровне при формировании бюджетных фондов финансирования образования. Так, выделение специального налога на содержание и развитие системы образования предоставляет возможность каждому налогоплательщику почувствовать себя сопричастным к развитию образования в регионе и в стране, чем обеспечит его заинтересованность и права в контроле за рациональностью принимаемых бюджетных решений [86, с.179—181].

4. Как и бюджетное финансирование, все более многоканальным становится также и *внебюджетное финансирование* просвещения. Российский Закон «Об образовании» закрепил за государственными и муниципальными учебными заведениями широкие

права в оказании населению платных дополнительных образовательных услуг и развитии предпринимательской деятельности. Как считают специалисты, объем платных образовательных услуг может достигать 5 трлн руб. Родительская помощь школам оценивается в 11 трлн руб. Сдача в аренду на конкурсной основе площадей учебных заведений может дать еще 6 трлн руб. Особое место во внебюджетном финансировании образования принадлежит спонсорским средствам. За счет благотворительности от предприятий можно получить до 1,5 трлн руб. [86, с.185].

5. В *научно-исследовательской и опытно-производственной деятельности* учебных заведений все более широкое распространение получают хозрасчетные методы. Растет объем хоздоговорных научно-исследовательских работ и реализации их результатов в совместных научно-производственных объединениях и на предприятиях.

Так как система профессионального образования тесно связана с обеспечением трудовыми ресурсами определенных регионов и отраслей экономики, отношения последних с этой системой могут носить характер взаимовыгодного экономического сотрудничества на договорной основе, что предполагает компенсацию доли расходов на специализированную подготовку.

В настоящее время платежеспособными потребителями образовательных услуг выступают прежде всего крупные корпорации, работающие в кредитно-банковской и торгово-посреднической сферах.

6. Что касается *платности обучения* в государственных вузах, по мнению некоторых авторов, здесь имеется элемент опасности того, что это ограничит возможность получения высшего образования для большинства молодых людей. Это будет означать фактический отказ государства конституционно гарантировать всеобщую доступность высшего образования, хотя необходимость этого не может считаться бесспорной [87, с.245—246].

К основным видам платных образовательных услуг в вузах могут относиться [87, с.250]:

1) высшее образование с полной компенсацией затрат на обучение по всем специальностям (направлениям) подготовки по стандартным программам с получением диплома государственного образца сверх контрольных цифр приема;
2) второе высшее образование (в том числе с сокращенным сроком обучения) с получением диплома государственного образца;

3) дополнительное обучение вне образовательных программ, а также целевая подготовка по специализациям на основе индивидуальных программ с выдачей вузом соответствующего документа;
4) обучение рабочим и другим профессиям с выдачей удостоверения вуза;
5) дополнительное углубленное обучение по дисциплинам, читаемым кафедрами вуза;
6) дистанционное и компьютерное обучение с выдачей соответствующего документа;
7) довузовская подготовка, включая репетиционные экзамены;
8) занятия, проводимые со студентами для ликвидации задолженностей.

10.4. Культура и искусство

Статистика культуры традиционно рассматривается совместно со статистикой образования. Она изучает работу учреждений культуры и искусства: библиотек, учреждений культуры клубного типа, музеев, художественных галерей и выставочных залов, театров, концертных организаций, парков культуры и отдыха, цирков, зоопарков, киноустановок, учитывает памятники истории и культуры, отражает выпуск книжной, журнальной и газетной продукции. Принятая здесь система показателей характеризует основные направления деятельности этих учреждений, состояние их материально-технической базы, количественный и качественный состав работников [13, с.129].

В процессе статистического наблюдения используются следующие основные понятия статистики культуры.

Массовые (публичные) библиотеки.
Библиотечный фонд.
Книговыдача.
Число читателей библиотек.
Кроме того, используются такие понятия как:
Учреждение культуры клубного типа.
Киноустановка (кинотеатр).
Киновидеопрокат.
Концертные организации.
Музей.
Профессиональный театр (театр-студия).

Цирк.
Вместимость зрелищного предприятия.
Парк культуры и отдыха.

При анализе статистической информации по культуре наряду с абсолютными применяется ряд относительных показателей.

По абсолютным данным исчисляются статистические показатели, определяющие соотношение между количеством учреждений культуры и численностью населения:

- на 10 тыс. населения приходится массовых библиотек, клубных учреждений, киноустановок;
- на 1000 населения приходится книг, журналов и брошюр в массовых библиотеках, мест в зрительных и лекционных залах, клубных учреждений и киноустановок.

Рассчитываются показатели, характеризующие посещаемость учреждений культуры:

- приходится посетителей музеев, зрителей в театрах на 1000 населения;
- число посещений киносеансов в среднем одним жителем (раз);
- выпуск печатной продукции в расчете на 1000 населения и средний тираж печатного издания.

К основным расчетным показателям по статистике культуры относятся такие понятия, как обращаемость библиотечного фонда, читаемость, посещаемость зрелищного предприятия, наполняемость зрительного зала.

Обращаемость библиотечного фонда — показатель интенсивности использования фонда. Определяется как отношение числа книговыдач к объему фонда.

Читаемость — показатель, характеризующий интенсивность использования библиотечного фонда читателями, определяемый как отношение годовой книговыдачи к численности читателей библиотеки.

Посещаемость зрелищного предприятия — показатель численности зрителей на спектакле, концерте и других представлениях. Устанавливается количеством проданных билетов. Определяется по каждому спектаклю, концерту, киносеансу, а также зрелищному предприятию или группе их в абсолютном и относительном выражении (на 1000 человек населения).

Наполняемость зрительного зала театра — для получения этого показателя посещаемость театра делят на общую пропускную способность и умножают на 100.

Культурный комплекс, или *отрасль хозяйства «культура»*, представляет собой совокупность предприятий, учреждений и организаций, решающих специфические задачи по развитию и самореализации личности, гуманизации общества и сохранению самобытности народов [13, сс.130—132].

Правовую основу сохранения и развития отечественной культуры определяет Закон РФ «Основы законодательства Российской Федерации о культуре» от 09 октября 1992 г. № 3612-1, *в котором отмечена неразрывная связь создания культурных* ценностей, приобщения к ним граждан для решения экономических проблем [88, с.406].

Культура, как и образование, является одним из основных претендентов на средства государственного бюджета. Однако культуру отличает то обстоятельство, что она располагает значительным коммерческим потенциалом и при умелом его использовании может внести существенный вклад не только в собственное развитие, но и в развитие экономики в целом. Сочетание бюджетного финансирования культуры с элементами коммерческой деятельности вполне вписывается в структуру современного рыночного механизма.

Экономические методы регулирования отношений в сфере культуры во многом аналогичны методам, применяемым в системе образования. В зависимости от характера собственности учреждения культуры могут быть государственными, негосударственными, со смешанными формами собственности. Как и в образовании, они создаются учредителями, регистрируют свои уставы и оформляют договорные обязательства сторон с указанием порядка использования материальных и финансовых ресурсов. При финансировании учреждений «по установленным нормативам» право на получение дополнительных внебюджетных средств не ограничивается.

В отличие от сферы образования по учреждениям культуры Правительством РФ *не были утверждены Типовые положения*, регламентирующие порядок деятельности этой сферы и ее финансирования. Это создает определенные трудности, так как бюджетное финансирование должно служить основой государственных гарантий сохранения и развития культуры в Российской Федерации.

В Основах законодательства о культуре указывается, что на культуру ежегодно должно направляться не менее 2% федерального бюджета и 6% территориальных бюджетов. В реальной жизни эти указания не выполняются. В настоящее время Министерство культуры РФ финансирует федеральные учреждения и организации. Перечень их, определяемый Правительством РФ, охватывает библиотеки, музеи, театры, учебные заведения, которые имеют особую культурную значимость для России, а их деятельность — в сфере культуры и искусства. Так, например, из федерального бюджета финансируются Государственный Эрмитаж, музей-усадьба «Ясная Поляна», Всероссийская государственная библиотека, Государственный академический Большой театр и ряд других объектов.

Каждый субъект Российской Федерации также имеет организации культуры общероссийского значения. Основным источником их финансирования являются региональные бюджеты, поскольку федеральные органы не могут быть собственником этих организаций. Как федеральные, так и региональные центры культуры и искусства обладают всей полнотой творческой и хозяйственной самостоятельности. Финансовая самостоятельность в отношении бюджетных средств при целевом финансировании сведена до минимума. Массовая сеть государственных учреждений культуры финансируется за счет муниципальных бюджетов. В условиях ограниченного финансирования при разработке той или иной культурной программы целесообразно применение программно-целевого метода. При этом программой должна преследоваться некоторая крупная социально значимая и общественно необходимая цель, которая может быть достигнута разными исполнителями. Для повышения эффективности выделяемых средств в условиях конкуренции применяется конкурсное рассмотрение предложений потенциальных исполнителей заказа. Возможны также варианты финансирования программ из различных источников. В таком случае орган управления культуры принимает в ней долевое участие. При оценке результативности предлагаемого набора условий, сформулированных заказчиком, расчеты и обоснования подвергаются независимой экспертизе. В последние годы в жизнь органов управления и организаций культуры внедряется принцип так называемого *социально-творческого заказа*. Этот способ финансирования создает для всех субъектов культурной деятельности равные возможности на получение бюджетных средств для реализации их программ [88, с.407—412].

11 Основные показатели состояния и развития розничной торговли, сферы бытовых услуг, транспорта и связи

Выше в качестве отраслей социальной сферы были рассмотрены такие наиболее важные виды услуг и отрасли социальной сферы и оказываемые ими услуги, как здравоохранение, образование, жилищно-коммунальный комплекс.

В данной главе в сжатом виде представляются основные показатели, характеризующие развитие ряда прочих отраслей социальной сферы и видов услуг: розничной торговли, бытовых и коммунальных услуг, услуг транспорта и связи[1].

Услуги, оказываемые населению в указанных областях, имеют важное значение прежде всего потому, что оплата их в значительной мере определяет состав жесткой обязательной части расходов населения. Кроме того, в последние годы стоимость бытовых и коммунальных услуг быстро росла, причем опережающими по сравнению с ценами на основные потребительские товары темпами, что увеличило удельный вес этого вида расходов в потребительских бюджетах населения.

Некоторое исключение в этом смысле составляли бытовые услуги. В связи с их подорожанием в последние годы значительная часть населения была вынуждена просто отказаться от многих из них как от платных услуг и выполнять соответствующие им работы своими силами (см. табл. 11.1 и 11.4).

Что касается транспорта и связи, то особенностью этих отраслей является то обстоятельство, что они, выполняя различные народнохозяйственные задачи, лишь частично обслуживают население (для транспорта преимущественно — городской транспорт, пассажирский транспорт, для связи — только услуги населению).

[1] Потребление населением товаров и названных видов услуг отчасти уже рассматривалась в главе «Потребление». В данном разделе эти виды услуг представляются преимущественно как отрасли социальной сферы и на уровне характеризующих их показателей).

Рассмотрим основные показатели, характеризующие названные сферы услуг и их динамику в последние годы.

11.1. Розничная торговля, бытовые и коммунальные услуги

Группа общих показателей реализации товаров и платных услуг населению представлена в табл. 11.1, потребительские расходы домашних хозяйств (расходы на покупку товаров и оплату услуг и их структура) в табл. 11.2.

Таблица 11.1. Реализация потребительских товаров и платных услуг населению

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Розничный товарооборот, включая общественное питание, трлн руб.	0,5	5,6	58,8	213,4	553,6	756,4	864,1
в % к предыдущему году	97	97	102	100,0	93	96	102
Платные услуги населению, трлн руб.	0,1	0,5	6,2	34,1	113,0	200,2	268,4
в % к предыдущему году	83	82	70	62	82	94	103
Индексы потребительских цен (в разах; декабрь к декабрю предыдущего года)	2,6	26,1	9,4	3,2	2,3	1,2	1,1

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 1998.

Розничный товарооборот — объем продажи товаров населению через все каналы реализации. Розничный товарооборот в предприятиях торговли определяется на основе форм государственного статистического наблюдения, на рынках — путем выборочных статистических обследований.

Динамику розничного товарооборота, продажи отдельных товаров и объема платных услуг населению характеризуют индексы физического объема, исчисленные путем сопоставления их величин за отчетный и базисный периоды с учетом снятия инфляционной составляющей с помощью индексов потребительских цен. Данные в стоимостном выражении приведены в ценах фактической реализации (табл. 11.3).

Таблица 11.2. Потребительские расходы домашних хозяйств (по материалам выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств, в % от суммарных потребительских расходов)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Потребительские товары — всего		100	100	100	100	100	
В том числе:							
Расходы на покупку продуктов для домашнего питания	44,1	43,5	43,9	49,0	47,2	43,0	51,3
Расходы на покупку непродовольственных товаров	41,2	42,4	40,2	31,8	31,3	36,5	30,2
Расходы на оплату услуг	7,7	8,2	10,1	13,7	16,0	14,9	13,9
В том числе:							
Жилищно-коммунальных услуг	0,9	0,7	1,8	4,3	5,7	5,1	5,2
из них на покупку:							
Жилья	0,2	0,1	0,5	1,2	1,6	1,6	1,5
Коммунальных услуг	0,7	0,6	1,3	3,0	4,0	3,5	3,7
Услуг по ремонту	0,8	1,1	1,5	1,4	1,3	1,1	1,0
Прочих бытовых услуг	0,6	0,7	0,9	0,8	0,9	1,0	0,8
Услуг учреждений культуры	0,5	0,4	0,2	0,2	0,2	0,5	0,5
Услуг в системе образования	1,9	1,7	1,0	1,2	1,3	1,0	1,0
Из них в системе дошкольного воспитания	1,9	1,7	0,6	0,7	0,6	0,2	0,2
Медицинских услуг		...	0,4	0,4	0,5	0,7	0,6
Санаторно-оздоровительных услуг	0,8	1,0	0,6	0,7	0,7	0,7	0,5
Услуг правового характера		...	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Услуг пассажирского транспорта	1,6	1,8	2,8	3,6	4,0	3,2	2,6
Услуг связи	0,3	0,4	0,7	1,0	1,3	1,2	1,2
Прочих услуг	0,3	0,4	0,1	0,1	0,0	0,3	0,4

Источник: *Российский* статистический ежегодник. 1998. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 166—167.

Таблица 11.3. Розничный товарооборот (в фактически действовавших ценах)

Годы	Млрд руб.(1998 г. — млн руб.)	В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
1992	5600	99
1993	58762	101
1994	213430	99,9
1995	554199	93
1996	763800	97
1997	887191	104
1998	1068174	95

Источник: *Российский* статистический ежегодник. 1998. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 437.

Таблица 11.4. Индексы потребительских цен на тарифы и платные услуги населению (в процентах)

Годы	Все товары и услуги	В том числе		
		Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Платные услуги населению
1992	2608,8	2626,2	2673,4	2220,5
1993	939,9	904,9	741,8	2411,2
1994	315,1	314,1	269,0	622,4
1995	231,3	223,4	216,3	332,2
1996	121,8	117,7	117,8	148,4
1997	11,0	109,1	108,1	122,5
1998	184,4	196,0	199,5	118,3

Источник: *Российский* статистический ежегодник. 1998. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 547.

Важны также следующие показатели.

- объемы розничного товарооборота на душу населения;
- насыщенность рынка различными видами товаров;
- удельный вес различных каналов реализации товаров;
- товарные запасы в организациях розничной торговли (на конец года, в днях торговли).

Индекс потребительских цен — характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуг, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фактического фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в базисном периоде (табл.11.4).

Индексы потребительских цен для групп населения с различным уровнем среднедушевых доходов рассчитываются на основе различной структуры потребительских расходов для каждой группы населения с использованием единых индексов цен и тарифов на конкретные товары (услуги) — представители.

Платные услуги населению представляют собой полезные результаты производственной деятельности, удовлетворяющие за плату определенные потребности граждан, но не воплощающиеся в материально-вещественной форме. Они являются объектом купли-продажи и реализуются по ценам, целиком или в значительной мере покрывающим издержки производителя (за счет выручки от реализации) и обеспечивающим ему прибыль.

Платные услуги населению могут предоставлять (оказывать) предприятия (организации) всех организационно-правовых форм и форм собственности по индивидуальным заказам, а также физические лица (граждане, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица).

Платные услуги населению (табл.11.5) включают: бытовые услуги, услуги пассажирского транспорта, связи, жилищно-коммунальные услуги, услуги системы образования, культуры, туристско-экскурсионные, физической культуры и спорта, медицинские услуги (последние уже были рассмотрены выше в главе «Здравоохранение»).

Объем платных услуг населению (табл.11.6) отражает объем потребления населением различных видов услуг и статистически измеряется денежной суммой, уплаченной непосредственно гражданами, которым оказаны услуги, и предприятиями (организациями) в виде доплат или полной оплаты оказанных их работникам услуг. Он включает объемы услуг, оказанных населению официально зарегистрированными предприятиями и организациями, имеющими статус юридического лица, гражданами, занимающимися предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, и незарегистрированными организациями с неформальной деятельностью.

Таблица 11.5. Структура объема платных услуг населению (в % к итогу)

	1994	1995	1996	1997	1998
Все оказанные услуги	100	100	100	100	100
В том числе:					
Бытовые	23,0	19,3	18,8	18,4	17,0
Пассажирского транспорта	31,8	28,0	25,1	24,1	22,2
Связи	7,1	7,6	7,9	8,6	9,4
Жилищно-коммунальные	13,1	19,4	20,8	21,9	22,8
Системы образования	2,4	2,5	3,0	3,5	4,4
Культуры	1,3	1,1	1,1	1,3	1,2
Туристско-экскурсионные	1,5	1,3	1,2	1,6	1,3
Физической культуры и спорта	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Медицинские	1,9	2,6	2,8	3,3	3,6
Санаторно-оздоровительные	4,0	3,4	2,9	3,4	3,5
Правового характера	7,5	8,1	7,5	6,9	6,1
Другие	6,2	6,4	8,6	6,7	8,2

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 259.

Оплата жилья и коммунальных услуг (см. табл. 11.5, 11.6) включает оплату жилой площади, услуг гостиниц, общежитий; плату за услуги бюро по обмену жилой площади; за услуги, выполненные бюро технической инвентаризации; за услуги по представлению жилого помещения в индивидуальных домах в

местах отдыха; за услуги по оформлению документов при приватизации жилья и следующие коммунальные платежи; за снабжение электроэнергией, водоснабжение, газоснабжение, центральное отопление, горячее водоснабжение, за пользование канализацией, санитарную очистку.

Оплата бытовых услуг (см. табл. 11.6, 11.7). К этим расходам относится плата за работу, выполненную по индивидуальным заказам граждан: ремонт и пошив обуви, одежды; ремонт радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий ремонт и техническое обслуживание транспортных средств, принадлежащих гражданам (включая технический осмотр, мойку машин); ремонт и изготовление мебели, а также плата за химическую чистку и крашение; услуги прачечных; ремонт и строительство жилищ; услуги фотографий и фотокинолабораторий; услуги бань, душей, парикмахерских, прокатных пунктов; транспортные услуги (перевозка грузов населению, включая продажу похоронных принадлежностей через специализированные магазины); прочие виды бытовых услуг (включая газификацию домов индивидуального сектора, переработку сельскохозяйственной продукции по заказам граждан).

Расходы на все виды транспорта — железнодорожный, водный, воздушный — включают плату за проезд, провоз багажа, пользование постельным бельем и другие услуги, оказываемые населению при переездах; расходы на автомобильный и городской электрический транспорт включают расходы на оплату перевозок пассажиров и багажа следующими видами транспорта общего пользования: трамваями, троллейбусами, метро, автобусами, легковыми и грузовыми такси, на транспортно-экспедиционное обслуживание и оплату транспорта, предоставляемого населению предприятиями и организациями. Развитие пассажирского сообщения и объемы перевозок представлены в табл. П1.1 и П1.2 (данные о развитии услуг транспорта и связи — табл. П1.3 — П1.5 приведены в Приложении I).[1]

[1] Таблицы с данными по развитию средств транспорта и связи приводятся с целью представить динамику этих видов социальной обеспеченности населения.

Оплата услуг связи включает:

- расходы населения на пересылку писем, бандеролей, денежных переводов, посылок, отправку телеграмм; упаковку бандеролей и посылок в почтовых отделениях (сюда входит стоимость посылочных ящиков, мешков, реализуемых на предприятиях связи; маркировочных конвертов и открыток, марок почтовых отправлений, реализуемых на предприятиях связи);
- пользование квартирными телефонами, телефонами-автоматами городских и сельских телефонных станций; предоставление междугородных разговоров с переговорных пунктов, междугородных телефонов-автоматов, квартирных телефонов, телефонов в гостиницах; пользование радиотрансляционными точками; установку (включая стоимость телефонного аппарата, принадлежащего предприятию связи), переустановку, перерегистрацию телефонов и радиоточек, установку дополнительных розеток и телефонов, ремонт телефонных аппаратов;
- пользование кабельным видеотелевидением; обслуживание крупных систем коллективного приема телевидения предприятиями системы связи (см. табл. П.1.3—П.1.5 в приложении I).

Таблица 11.6. Объем бытовых услуг населению

Годы	Млрд руб.	В процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)
1993	1815	
1994	7834	73
1995	21838	109
1996	37660	108
1997	50603	114
1998	54269	94,5

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 259.

Таблица 11.7. Структура объема бытовых услуг населению (в % к итогу)

	1994	1995	1996	1997	1998
Все оказанные услуги	100	100	100	100	100
В том числе:					
Ремонт и индивидуальный пошив обуви	2,6	2,2	2,1	2,0	2,1
Ремонт и индивидуальный пошив одежды, пошив и вязка трикотажных изделий	14,5	15,0	19,5	18,5	18,3
Ремонт бытовой радиоэлектронной аппаратуры, бытовых машин и приборов, ремонт и изготовление металлоизделий	7,1	7,4	7,4	6,9	6,6
Ремонт и техническое обслуживание автомототранспортных средств	6,6	7,3	8,1	8,8	9,3
Ремонт и изготовление мебели	1,6	1,8	1,6	1,2	1,1
Химическая чистка и крашение	0,6	0,4	0,4	0,4	0,3
Услуги прачечных	3,7	3,0	2,6	1,9	1,5
Ремонт и строительство жилья и других построек	28,1	27,4	23,9	21,6	22,0
Услуг фотографий	1,6	1,7	1,9	2,1	2,3
Услуги бань и душевых	1,2	1,2	1,4	1,1	1,2
Услуги парикмахерских	4,8	4,7	4,2	4,0	4,1
Услуги предприятий по прокату	0,6	0,5	0,4	0,3	0,2
Транспортно-экспедиторские услуги	10,2	13,3	11,5	11,9	11,4
Ритуальные услуги	4,0	4,1	4,4	4,0	4,1
Прочие	12,8	10,0	10,6	15,3	15,5

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 260.

Цены на услуги начиная с 1991 г. росли темпами, опережающими общие темпы роста потребительских цен. Обратимся к конкретным данным, полученным по результатам обследований домохозяйств г. Таганрога, проводившихся ИСЭПН РАН. Неудивительно, что доля услуг в бюджете семей г. Таганрога по сравнению с 1988 г. в среднем выросла почти в 2 раза и составила в 1997 — 1998 гг. шестую часть всех потребительских расходов (см. табл. 17.21 в главе 17).

Однако к 1993 г. доля расходов на платные услуги уменьшилась на 3,2% по сравнению с 1989 г. Это было связано с большим «провалом» в уровне жизни российского населения в 1993—1994 гг., с более низкими доходами жителей Таганрога по сравнению со среднероссийскими, а также с реформированием и перепрофилированием предприятий сферы услуг, интенсивно проходившим в этот период.

По сравнению с данными обследования 1988 г. доля оплаты услуг в общих расходах домашних хозяйств в 1996 г. в среднем по России была выше на 6%, по Ростовской области — на 4,5%, по г. Таганрогу в 1997—1998 гг. — на 6,9%. В то же время, если в 1988 г. у среднего домохозяйства г. Таганрога почти 40% потребительских расходов шло на покупку непосредственных товаров, то через 10 лет этот показатель составил чуть более 1/5 (22,1%) от общей суммы потребительских затрат.

Столь значительный рост затрат на услуги в потребительских бюджетах семей объясняется прежде всего прогрессирующим увеличением доли обязательных (жестких) статей расходов, в частности на услуги жилищно-коммунального хозяйства и городского транспорта.

Так, по данным обследования в г. Таганроге в 1997—1998 гг. плата за жилищно-коммунальные услуги и обязательный проезд на транспорте (поездки на работу и учебу) составила подавляющую часть (83,3%) всех расходов на услуги у домохозяйств с низким доходом и более половины (54,1%) общей суммы затрат на услуги в среднем по всей выборке. Результаты обследования 1997—1998 гг. подтверждают факт серьезного ухудшения характеристик потребления населения не только в части продуктов питания и непродовольственных товаров, но и по многим видам культурных, бытовых, спортивно-оздоровительных и прочих услуг, которыми в дореформенном периоде достаточно широко пользовались даже домохозяйства с невысокими материальными возможностями.

По данным таганрогского обследования 1988 г., низкодоходные домохозяйства тратили на услуги, исключая жилищно-

коммунальные услуги и *обязательные расходы на транспорт*[1], всего 8,2 руб. в месяц на члена домохозяйства, среднедоходные — 22,1 руб. Понятно, что при нынешних ценах по всему спектру потребительских услуг большинство обследованных домохозяйств вынуждено отказываться от многих видов услуг, которыми пользовалось ранее. Более половины (52,3%) от общего числа домохозяйств перестали пользоваться туристско-экскурсионными услугами, 37,2% — услугами связи, почти половина (47,3%) — услугами учреждений культуры, более пятой части домохозяйств — междугородним транспортом. Не лучшим образом дело обстоит и с потреблением наиболее важных и общедоступных ранее видов бытовых услуг. Так, 36,2% домохозяйств отказались от услуг парикмахерских, 24% — от пользования предприятиями общественного питания, 19,9% — от ремонта одежды и обуви, даже услугами бань и душевых перестали пользоваться 5,7% опрошенных домохозяйств (см. табл. 17.27).

[1] Под обязательными расходами на транспорт понимаются затраты на проезд на работу и учебу.

III

СОПОСТАВЛЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ

12 Временные, межрегиональные и межгрупповые сопоставления уровня жизни

Категория уровня жизни по своему предназначению имеет прежде всего сопоставительный характер и предусматривает сравнение значений соответствующих показателей во временном (преимущественно ретроспективном) или в пространственном (межтерриториальном или межгрупповом) аспектах.

В настоящее время проведение таких сопоставлений на объективной расчетной основе представляется важным по следующим причинам: во временном разрезе — для оценки влияния проводимых социально-экономических преобразований на жизнь населения; по различным регионам страны — для учета различий в уровне и условиях жизни населения в них и возможному оказанию поддержки им службами федерального уровня; по отдельным доходно-имущественным и социально-демографическим группам населения — для определения степени и динамики экономической дифференциации общества, а также поиска путей сглаживания социальных контрастов.

Существующие показатели уровня и условий жизни населения для такого рода сопоставлений должны специально анализироваться, уточняться и модифицироваться с целью обеспечения действительных сравнительных, а не только измерительных возможностей отдельно для сопоставлений во времени, между регионами и между различными доходно-имущественными и социально-демографическими группами населения.

При сопоставлениях возникает также проблема агрегирования и выбора единых интегральных показателей.

Система показателей статистики уровня жизни насчитывает десятки показателей, что делает ее использование в аналитических целях на практике весьма затруднительным. Особенно ярко это неудобство в использовании такой системы показателей проявляется при анализе динамики уровня жизни, а также при региональных сопоставлениях, то есть при анализе уровня жизни во времени и в пространстве. Трудно, например, сколько-нибудь определенно ответить на вопрос о том, насколько изменился уровень жизни населения какого-либо региона или России в целом за определенный период времени при наличии большого числа показателей. Эта трудность предопределена тем, что, во-первых, существенно различаются единицы измерения у различных показателей, а, во-вторых, в динамике эти показатели изменяются по-разному [16].

Не менее сложно сравнивать уровень жизни населения двух и более регионов. Вряд ли, например, можно говорить о превосходстве в уровне жизни населения одного из таких регионов только на том основании, что ряд показателей здесь имеет более высокие значения, а другие — более низкие.

Таким образом возникает необходимость в агрегировании системы таких показателей при возможном сохранении достаточной полноты охвата ею многогранной характеристики уровня жизни.

Ряд международных организаций и многие национальные статистические службы уже продолжительное время наряду с использованием целых систем показателей осуществляют расчеты *интегральных* показателей уровня жизни населения с различной степенью агрегирования. Так, Статистической комиссией ООН, с одной стороны, разработана в целях сопоставления жизненного уровня населения разных стран целая система показателей, которая включает следующие разделы: условия жизнедеятельности населения, потребление продовольствия и непродовольственных товаров, социальное обеспечение, образование и досуг, занятость и свобода человека. С другой стороны, этой же организацией уже используется интегральный сводный показатель — *индекс человеческого развития*.

В российской статистической практике подобных расчетов ранее практически не проводилось. В последнее время Госкомстат России совместно с Центром уровня жизни при Министерстве труда России и другими организациями работает над методологией построения интегральных показателей уровня жизни [16, с.18—19].

12 Временные, межрегиональные и межгрупповые сопоставления уровня жизни

Категория уровня жизни по своему предназначению имеет прежде всего сопоставительный характер и предусматривает сравнение значений соответствующих показателей во временном (преимущественно ретроспективном) или в пространственном (межтерриториальном или межгрупповом) аспектах.

В настоящее время проведение таких сопоставлений на объективной расчетной основе представляется важным по следующим причинам: во временном разрезе — для оценки влияния проводимых социально-экономических преобразований на жизнь населения; по различным регионам страны — для учета различий в уровне и условиях жизни населения в них и возможному оказанию поддержки им службами федерального уровня; по отдельным доходно-имущественным и социально-демографическим группам населения — для определения степени и динамики экономической дифференциации общества, а также поиска путей сглаживания социальных контрастов.

Существующие показатели уровня и условий жизни населения для такого рода сопоставлений должны специально анализироваться, уточняться и модифицироваться с целью обеспечения действительных сравнительных, а не только измерительных возможностей отдельно для сопоставлений во времени, между регионами и между различными доходно-имущественными и социально-демографическими группами населения.

При сопоставлениях возникает также проблема агрегирования и выбора единых интегральных показателей.

> Система показателей статистики уровня жизни насчитывает десятки показателей, что делает ее использование в аналитических целях на практике весьма затруднительным. Особенно ярко это неудобство в использовании такой системы показателей проявляется при анализе динамики уровня жизни, а также при региональных сопоставлениях, то есть при анализе уровня жизни во времени и в пространстве. Трудно, например, сколько-нибудь определенно ответить на вопрос о том, насколько изменился уровень жизни населения какого-либо региона или России в целом за определенный период времени при наличии большого числа показателей. Эта трудность предопределена тем, что, во-первых, существенно различаются единицы измерения у различных показателей, а, во-вторых, в динамике эти показатели изменяются по-разному [16].

Не менее сложно сравнивать уровень жизни населения двух и более регионов. Вряд ли, например, можно говорить о превосходстве в уровне жизни населения одного из таких регионов только на том основании, что ряд показателей здесь имеет более высокие значения, а другие — более низкие.

Таким образом возникает необходимость в агрегировании системы таких показателей при возможном сохранении достаточной полноты охвата ею многогранной характеристики уровня жизни.

Ряд международных организаций и многие национальные статистические службы уже продолжительное время наряду с использованием целых систем показателей осуществляют расчеты *интегральных* показателей уровня жизни населения с различной степенью агрегирования. Так, Статистической комиссией ООН, с одной стороны, разработана в целях сопоставления жизненного уровня населения разных стран целая система показателей, которая включает следующие разделы: условия жизнедеятельности населения, потребление продовольствия и непродовольственных товаров, социальное обеспечение, образование и досуг, занятость и свобода человека. С другой стороны, этой же организацией уже используется интегральный сводный показатель — *индекс человеческого развития*.

В российской статистической практике подобных расчетов ранее практически не проводилось. В последнее время Госкомстат России совместно с Центром уровня жизни при Министерстве труда России и другими организациями работает над методологией построения интегральных показателей уровня жизни [16, с.18—19].

12.1. Сопоставления во временном аспекте

Временные сопоставления можно проводить по таким единичным абсолютным показателям, как среднедушевой доход населения или величина прожиточного минимума. Однако такие простые абсолютные показатели дают неполное, ограниченное представление о реальном соотношении уровня жизни. Значительно большей информативностью обладают двухкомпонентные относительные показатели, выражающие соотношение категорий дохода и стоимости жизни, которые могут иметь различные конкретные выражения.

В частности, если использовать показатель отношения среднедушевого располагаемого (или упрощенно среднедушевого денежного) дохода I_d к прожиточному минимуму min, тогда индекс уровня жизни $D_т$ будет равен:

$$D_т = \frac{I_{dт} / \min_т}{I_{d0} / \min_0},$$

где $I_{dт} / \min_т$ — уровень жизни в рассматриваемом году, $I_{d0} / \min_0$ — уровень жизни базового года.

Однако наибольшей информативностью и представительными возможностями, с нашей точки зрения, обладает предлагаемый нами показатель *величины условно-свободной части располагаемого дохода* (один из вариантов показателя соотношения уровня дохода и стоимости жизни). Величина условно-свободной части P_{cf} душевого реально располагаемого дохода I_d, т.е. доля дохода, остающаяся после выплаты жесткой части расходов и обязательных платежей или попросту величины прожиточного минимума равна:

$$P_{cf} = I_d - \min.$$

Одним из основополагающих индикаторов и составных частей характеристик уровня жизни населения при временных сопоставлениях являются показатели *стоимости жизни*. Практически под стоимостью жизни обычно понимается величина стоимости некоего зафиксированного во времени стандартного набора потребительских благ и услуг.

Стоимость жизни оценивается с помощью индекса потребительских цен (подробнее см. гл. 3). Вообще, использование в

ретроспективном анализе и при прогнозировании уровня жизни различных показателей доходов и расходов населения невозможно без учета ценового фактора, поскольку цены подвержены значительным изменениям. Поэтому приведение соответствующих показателей, относящихся к различным временным периодам, к сопоставимому виду осуществляется с использованием индексов цен и дефляторов.

Индекс потребительских цен (ИПЦ) характеризует изменение во времени общего уровня цен на товары и услуги, приобретаемые населением для непроизводственного потребления. Он измеряет отношение стоимости фактического фиксированного набора товаров и услуг в текущем периоде к его стоимости в предыдущем (базисном периоде). Таким образом, ИПЦ является важнейшим показателем, характеризующим уровень инфляции. Этот показатель широко используется в ретроспективном анализе уровня жизни, в частности, как будет показано ниже, при пересчете основных показателей доходов и расходов населения в сопоставимые цены (т.е. при дефлировании).

Расчет ИПЦ осуществляется в соответствии с формулой Ласпейреса. Ценовые индексы по формуле Ласпейреса показывают, на сколько фиксированная товарная корзина базисного периода становится дороже в текущем периоде. При расчетах по этой формуле используются базисные веса.

В данном случае:

$$ИПЦ = \frac{\sum P_0 Q_0}{\sum P_0 Q_0} \cdot \frac{P_0}{P_1},$$

где Q_0 — количество товара (случаев получения услуги в потребительском наборе базисного периода;

$P_{1(0)}$ — цена единицы товара (услуги) в потребительском наборе отчетного (базисного) периода.

Расчет ИПЦ производится с недельной, месячной, квартальной периодичностью, а также нарастающим итогом за период с начала года. Таким образом, ИПЦ за месяц, квартал, период с начала года рассчитывается «цепным» методом, т.е. перемножением недельных (месячных, квартальных) индексов потребительских цен [13].

С целью устранения фактора изменений цен и достижения сопоставимости номинальные денежные доходы и расходы на-

селения рассчитываются в реальном выражении с корректировкой на индекс-дефлятор, отражающий изменение цен на различные компоненты денежных расходов населения.

Результатом пересчета являются показатели, идентифицируемые в определениях как *реальные* (реальные денежные доходы, заработная плата, размер назначенной месячной пенсии, реальные расходы на конечное потребление домашних хозяйств и т.д.).

Расчет показателей в реальном выражении осуществляется методом перевода показателей текущего периода в сопоставимые цены базисного периода.

Значение показателя в реальном выражении за период, превышающий месяц, является результатом действий с рядами месячных данных в реальном выражении, либо с применением модифицированных значений индексов, выражающих усредненное для соответствующего периода изменение цен.

Сам индекс потребительских цен не является дефлятором в строгом смысле этого слова, поскольку он отражает изменение стоимости потребительского набора в текущем периоде по сравнению с его стоимостью в базисном периоде, другими словами, характеризует, насколько стал дороже (дешевле) этот набор по сравнению с его величиной в начале периода.

Индекс-дефлятор же, согласно определению, является коэффициентом, переводящим стоимость потребительских расходов в начале периода в цены конца периода, т.е. показывает, насколько был дешевле (дороже) потребительский набор в начале по отношению к концу периода. В условиях инфляции дефлятор всегда меньше единицы, а его величина обратно пропорциональна интенсивности инфляционного процесса.

Таким образом, по существу индекс потребительских цен и дефлятор являются встречными показателями, характеризующими темпы инфляции относительно начала и конца периода.

Индекс потребительских цен, как было указано выше, определяется по формуле Ласпейреса, согласно которой при расчете используется набор товаров и услуг, реализованных населению в базисном периоде. Соответственно индекс, полученный таким образом, индифферентен по отношению к произошедшим за текущий период времени структурным изменениям в потребительских бюджетах семей. Однако в условиях перманентной инфляции учет этих изменений при оценке реальной динамики доходов и расходов населения представляется особенно важным.

В *ретроспективном анализе стоимости жизни* в качестве ее измерителей, как правило, используются стоимостные оценки минимальных потребительских наборов, основной из которых является *величина прожиточного минимума*. Поэтому во временных сопоставлениях используется индекс потребительских цен или индекс стоимости жизни I, который рассчитывается по известной формуле Ласпейреса или в трактовке А.А. Конюса. По аналогии он может быть использован и как индекс стоимостей прожиточных минимумов, рассматриваемых в качестве фиксированных потребительских корзин разных групп населения:

$$I = \frac{\sum P_{it} m_{i0}}{\sum P_{i0} m_{i0}},$$

где P_{i0} и m_{i0} — стоимости товаров и услуг, наборы которых соответствуют прожиточным минимумам разных групп населения в базисном году;

P_{it} — стоимость тех же прожиточных минимумов в текущем году.

Нормативы товаров и услуг также, как и стоимостная структура прожиточного минимума (ПМ), определяемого согласно принятой в 1992 г. методике, по прошествии времени нуждались в значительной корректировке. С I квартала 2000 г. официальный расчет прожиточного минимума осуществляется по новой методике[1].

Расчеты величины ПМ в целом по РФ производятся на основе данных Госкомстата России об уровне потребительских цен на товары и услуги, определяющие потребительскую корзину, а также о расходах по обязательным платежам и сборам в соответствии с Методикой исчисления величины ПМ в целом по РФ[2].

[1] В соответствии с Федеральным законом от 24 октября 1997 г. №134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» величина прожиточного минимума представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины (установлена Федеральным законом от 20 ноября 1999 г. №201-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации»).

[2] Утверждена постановлением Минтруда России и Госкомстата России от 28 апреля 2000 г. №36/34.

В результате перехода к новому порядку определения ПМ, установившему более высокие минимальные объемы потребления, его величина во II квартале 2000 г. превысила размер аналогичного показателя, рассчитанного по ранее действовавшей методике, на 15%. При этом для пенсионеров он возрос примерно на 25%, детей — на 20%, трудоспособного населения — на 12%.

Показатели стоимости продуктовых наборов применяются официальной статистикой в основном для отслеживания быстротекущей ситуации в области цен на продукты питания по единым фиксированным весам (нормам потребления). Одновременно эти показатели выступают и как характеристики изменений в стоимости жизни, а также покупательной способности рубля как в территориальном, так и во временном разрезах.

Набор из 19 важнейших продуктов наиболее широко использовался в 1992—1996 гг. Нормы и перечень входящих в него продуктов, по определению Госкомстата, являются условными и не могут быть использованы для расчета прожиточного минимума.

В дальнейшем использовался набор из 25 основных продуктов питания, который разрабатывался для определения величины прожиточного минимума (также по старой методике). Нормативы, используемые в этой продуктовой корзине, базируются на принятых в мировой практике границах достаточного питания. Выбор продуктов кроме прочего объясняется относительной устойчивостью наличия их в продаже, что позволяет обоснованно анализировать динамику стоимости набора товаров. Вышеуказанный набор был разработан Институтом питания АМН РФ совместно с ИСЭПН РАН и Минтруда РФ.

Динамика стоимости жизни на примере изменения среднемесячных показателей стоимости продуктового набора представлена в табл. 12.1. Как видно из таблицы, за последнее пятилетие набор из 25 продуктов питания дорожал наиболее быстрыми темпами с сентября 1998 г. по декабрь 1999 г., что неудивительно, учитывая последствия августовского кризиса; правда, к концу вышеуказанного периода увеличение его стоимости начало замедляться. В течение 2000 г. рост стоимости жизни, судя по ежемесячным показателям ее динамики в части продуктов питания, не только стабилизировался, но и в сравнении с соответствующими периодами прошлого года приобрел тенденцию к снижению.

Таблица 12.1. Темпы роста стоимости набора 25 основных продуктов питания (в расчете на месяц на человека; в % к соответствующему периоду предшествующего года)

Годы	Месяцы											
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
1996	185	167	156	150	139	129	121	121	120	115	113	111
1997	109,4	109,1	108,0	107,3	107,0	106,9	109,1	112,0	110,2	109,2	107,5	106,1
1998	105,3	104,2	104,0	103,3	102,8	100,8	100,6	102,8	132,3	138,8	152,5	182,4
1999	197,3	205,6	211,4	217,3	227,5	234,5	239,1	227,0	177,9	172,8	158,5	132,5
2000	120,6	113,9	109,9	106,9	104,6	105,9						
В % к предыдущему месяцу 1999	111,9	106,3	103,6	102,9	105,5	103,2	102,7	93,3	96,1	99,8	101,9	102,6
2000	101,9	100,4	100,0	100,0	103,1	104,4	101,8					

Источник: *Вопросы* статистики, №8. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 69—70; *Социально*-экономическое положение России. Январь—июль 2000 г. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 145.

Стоимость минимального набора продуктов питания (МНПП) определяется с начала 2000 г. на основе продуктовой корзины нового прожиточного минимума для мужчины трудоспособного возраста.[1]

Этот показатель не только отражает межрегиональную дифференциацию уровней потребительских цен, но также может вполне успешно применяться в качестве измерителя стоимости жизни при ее временных сопоставлениях. В то же время следует отметить, что он не является составляющим элементом величины прожиточного минимума, определяемого в субъектах РФ, что объясняется различием методологических подходов при их формировании. При расчете стоимости МНПП по РФ и субъектам РФ используются единые (установленные в целом по РФ) минимальные объемы потребления, в то время как при расчете величины ПМ — объемы, сформированные на основе зонирования субъектов РФ в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания.

За истекшие годы реформ в целом наблюдается весьма значительная девальвация основных видов денежных доходов, что свидетельствует о резком снижении финансовых и покупательских возможностей и уровня жизни большей части населения

Покупательная способность выражается не только через соотношение денежных доходов населения с величиной прожиточного минимума, но и через товарный эквивалент среднедушевого денежного дохода, т.е. через его отношение к средней цене товара или группы товаров за соответствующий период времени (см. табл. 12.2).

В частности, как показывают данные табл. 12.2, за 1998—1999 гг. произошло резкое сокращение покупательной способности практически по всем продовольственным товарам. Поэтому и в 2000 г. таких продуктов, как мясо, молоко, рыба, яйца на сумму соответствующего душевого дохода можно было приобрести существенно меньше, чем, например, в предкризисном 1997 г.

[1] Приведен в Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах РФ, утвержденных постановлением Правительства РФ от 17 февраля 1999 г. №192.

Таблица 12.2. Изменение покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения в 1998—2000 гг.

Перечень продуктов питания	Количество продуктов питания, которое можно было приобрести на величину среднедушевого денежного дохода, кг (Январь-июль 2000 г.)	Январь—июль 2000 г. В % к 1999	1999 г. В % к 1998	1998 г. В % к 1997
Говядина (кроме бескостного мяса)	43,0	107,5	78,0	82,8
Молоко, л	260,7	103,0	87,0	94,6
Яйца, шт.	1471	114,4	90,8	88,9
Рыба мороженая	63,6	111,6	75,8	83,9
Сахар-песок	183,1	122,0	95,0	71,5
Масло растительное	78,0	134,5	84,0	64,7
Маргарин	57,5	122,3	84,0	71,4
Картофель	294,0	109,0	64,5	88,3
Капуста свежая	309,6	149,0	66,0	96,6
Хлеб и булочные изделия	225,5	90,3	99,7	104,0
Мука пшеничная	236,9	98,4	80,8	105,0
Рис	123,6	129,5	70,6	71,5
Крупа	165,9	101,1	85,7	100,0
Масло сливочное	28,9	118,9	77,4	77,4

Таблица составлена по данным: *Социально-экономическое* положение России. Январь—июль 2000 г. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 229, 191.

Наиболее важными агрегированными показателями, отражающими уровень жизни, кроме представленного выше соотношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума, по нашему мнению, являются: вариант этого показателя — *величина условно-свободной части располагаемого средне-*

душевого дохода (разность между среднедушевым доходом и прожиточным минимумом); *соотношение доходов и расходов*, а также результирующий показатель потребления — *фактическое конечное потребления домашних хозяйств*. Главными здесь являются первые два показателя. Соотношение же доходов и расходов населения используется в большей степени как вспомогательный и уточняющий индикатор. Фактическое конечное потребление домашних хозяйств — показатель, принадлежащий одновременно к характеристикам доходов и потребления населения (его расчеты связаны с определенными информационными трудностями и обычно запаздывают).

Изменения уровня жизни домашних хозяйств во времени могут быть достаточно представительно отображены динамикой показателей сопоставления среднедушевых доходов и прожиточного минимума в 1994—1998 гг. (табл. 12.3).

Как следует из табл. 12.3, в период с 1994 по 1998 гг. имело место некоторое повышение уровня жизни домашних хозяйств в целом — со 138 до 156% по соотношению среднедушевого денежного дохода (располагаемых ресурсов) и прожиточного минимума.

Децильные группы домашних хозяйств разделились поровну: с первой по пятую имели понижение жизненного уровня; с шестой по десятую — повышение. При этом наибольший рост этого показателя наблюдался у девятой и десятой групп — с 202 до 249 и с 302 до 410 соответственно. И, наоборот, у групп с первой и второй по пятую имело место снижение — 53 и 41 и 74 и 62 соответственно. Таким образом, в период реформирования у наиболее обеспеченных слоев уровень жизни повышался, а у малообеспеченных и бедных снижался. К этому следует добавить, что начиная с 1997 г. в подобных расчетах вместо среднедушевых денежных доходов стал применяться показатель среднедушевых располагаемых ресурсов, учитывающий не только все денежные и натуральные поступления, но и используемые накопленные ресурсы домашних хозяйств. Это увеличило значения конечного относительного показателя уровня жизни и сгладило, в конечном счете, статистические оценки крутизны снижения уровня жизни бедных и малоимущих слоев населения в рассматриваемом периоде.

Таблица 12.3. Динамика показателя соотношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума по децильным группам населения в 1994—1998 гг.

	В процентах к величине прожиточного минимума					
	Среднедушевые денежные доходы			Среднедушевые располагаемые ресурсы		
	1994	1995	1996	1997	1998
Все домашние хозяйства	138	108	108	180	156
Домохозяйства по 10%-ным группам обследуемого населения:					
первая (наименьшие доходы)	53	43	19	46	41
вторая	74	58	41	70	62
третья	89	69	55	87	78
четвертая	102	79	68	106	95
пятая	115	89	80	127	114
шестая	130	100	94	154	137
седьмая	147	113	11	191	166
восьмая	168	130	134	233	202
девятая	202	155	169	289	249
десятая (наибольшие доходы)	302	231	300	494	410

И с т о ч н и к: *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат РФ,1999. — С. 166—170; 1998. — С. 234, 1999, С.164.[89].

Использование показателя условно-свободной части располагаемого дохода. Изменения в структуре потребительского бюджета в сторону увеличения затрат на питание и других обязательных расходов и платежей сокращают свободу маневрирования имеющимися финансовыми ресурсами, что, естественно, отрицательно влияет на потребительскую ситуацию. Поэтому при анализе изменений в уровне жизни и потреблении населения в первую очередь необходимо принимать во внимание соотношение между жесткой частью потребительского бюджета — обязательными затратами и платежами, которая может быть представлена бюджетом прожиточного минимума, и остальной частью располагаемого дохода (его условно свободной частью). Для упрощения может быть использован просто душевой денежный доход. Сравним удельный вес условно-свободной части дохода в среднем по России в 1998—1999 гг. (табл. 12.4 и 12.5).

Таблица 12.4. Размеры условно-свободной части душевого денежного дохода домохозяйств России в 1994—1999 гг. (денежный доход=100%)

В среднем по России	Денежный доход, руб.	Прожиточный минимум, руб.	Процент к доходу	Условно-свободная часть дохода, руб.	Процент к доходу
Декабрь 1994 г.	350,8	145,4	41,4	205,4	58,6
Сентябрь 1997 г.	799,7	497,0	50,9	392,7	49,1
Январь февраль 1998 г.	778,3	421,0	54,1	357,3	45,9
Август 1998 г.	825,5	449,6	54,5	375,9	45,5
Октябрь 1998 г.	905,3	573,0	63,3	332,3	36,7
Август 1999 г.	1451,7	936,0	64,5	515,7	35,5

Таблица 12.5. Изменение условно-свободной части душевого дохода домохозяйств в период 1994—1999 гг.

В среднем по России	Процент от дохода	База сравнения
Декабрь 1995 г.	− 3,1	Декабрь 1994 г.
Январь—февраль 1998 г.	− 3,2	Сентябрь 1997 г.
Август 1998 г.	− 0,4	Январь—февраль 1998 г.
Октябрь 1998 г.	− 9,2	Январь—февраль 1998 г.
Август 1999 г.	− 1,2	Октябрь 1998 г.

Источники. *В. Жеребин, В. Землянская.* Домашние хозяйства: потребление в период преобразований //Народонаселение 1999, N3 [90]; *Социально-экономическое положение России.* Январь—август 1999 г. — М.: РСА, 1999.

Данные таблиц 12.4 и 12.5 показывают неуклонное сокращение условно-свободной части доходов российского населения в течение последних лет. К весне 1998 г. она не достигала и половины располагаемого дохода (45,9%).

В результате августовского кризиса к октябрю 1998 г. доля условно-свободной части в составе располагаемого дохода снизилась по сравнению с августом того же года на 8,8%. Как показывают данные табл. 12.5, к осени 1999 г. ситуация существенным образом не улучшилась. По-прежнему остается условно-свободной лишь чуть более трети денежных доходов домохозяйств. А это означает в плане их потребительского поведения дальнейшую ориентацию на необходимость жесткой экономии денежных средств, лишение возможности удовлетворять даже элементарные потребности в приобретении необходимых товаров и бытовых услуг.

Динамика основных интегральных показателей уровня жизни представлена в приведенной в главе 1 табл. 1.1.

Согласно данным Госкомстата РФ, значения соотношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума в период с 1992 по 2000 гг., также как и значения других интегральных показателей уровня жизни, постепенно снижались. При этом соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума ухудшилось на 53% (к 1999 — на 36%), фактическое конечное потребление домашних хозяйств ежегодно сокращалось (за исключением 1997 г.) — с 2,7% в 1992 г. до

4,2% в 1999 г. Фактическое конечное потребление домашних хозяйств с 1992 по 1999 г. снизилось на 12%.

Относительно незначительное по сравнению с реально ощущаемым населением снижение уровня жизни говорит, на наш взгляд, прежде всего о том, что домашние хозяйства населения, адаптируясь к трудным условиям кризисной экономики, сумели найти дополнительные трудовые, предпринимательские и хозяйственные ресурсы для поддержания падающего уровня потребления и производства прежде всего *продуктов питания*, что было особенно важно в сложившихся условиях.

Изменения показателя доли питания. Стоимость питания в расходной части бюджета населения по всем домохозяйствам страны в среднем составила: в 1997 г. — 51,6%, в 1998 г. — 57,9%, в 1999 г. — 60,1%. Отдельно по городским и сельским домохозяйствам соответственно: 48,6; 55,2; 57,6 и 62,7; 68,4; 69,7% (оценки Госкомстата России по данным бюджетных обследований). При этом стоимость продукции личных подсобных хозяйств (ЛПХ) в эти годы составила: в целом по всем домохозяйствам — 12,1; 11,8; 10,2% и отдельно по городским и сельским домохозяйствам — 6,8; 6,7; 5,3% и 31,8; 31,2; 29,0%.

Из табл. 12.6. видно, что в 1998 г. по сравнению с 1990 г. потребление основных продуктов питания на душу населения уменьшилось более чем в 1,5 раза. Особенно резко сократилось потребление по сравнению с рекомендуемыми наукой нормами мясомолочных продуктов, рыбы и рыбопродуктов, а также фруктов и овощей. В результате этого калорийность питания населения снизилась почти в два раза, т.е. до 2000 ккал в год. Таким образом, официальные укрупненные данные не всегда согласуются с данными частного характера и с результатами отдельных конкретных выборочных обследований. Результаты конкретных обследований, как можно видеть, свидетельствуют о катастрофическом снижении натурального потребления продуктов питания в домашних хозяйствах за годы реформ.

Как показали обследования населения г. Таганрога, регулярно проводимые ИСЭПН РАН, домохозяйства этого города тратили на питание в 1988 г. 56,6% общей суммы потребительских расходов, в 1993—1994 гг. — 70,8%, в 1997—1998 гг. — 61,5%.

Таблица 12.6. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах (в среднем на одного члена домохозяйства, кг в год)

Виды продуктов	Норма	В среднем по России			
		1990	1995	1997	1998*
Мясо и мясопродукты	78	70	55	50	48
Молоко и молокопродукты	390	386	253	229	226
Яйцо, шт.	291	297	214	210	121
Рыба и рыбопродукты	23,7	20	9	9,3	9
Хлебопродукты	117	119	121	118	119
Масло растительное	13	10,2	7,4	8,4	8,1
Картофель	117	106	124	130	125
Сахар и кондитерские изделия	38	47,2	32	33	32
Овощи и бахчевые	139	89	76	79	77
Фрукты и ягоды	80	35	29	33	30

* Оценка Минсельхозпрода РФ.

Источник: *Экономист*, № 4, 1999. — С. 92.

Несмотря на существенное увеличение доли питания в потребительском бюджете, падение реальных доходов большинства семей г. Таганрога привело к резкому сокращению объемов натурального потребления всех основных продуктов питания. Абстрагируясь от различий в выборке, можно констатировать, что в домашних хозяйствах г. Таганрога в 1988 г. по сравнению с 1997—1998 гг. в среднем потреблялось больше молока и молочных продуктов в 1,8 раза, овощей — в 2 раза, мяса и мясопродуктов — в 1,6 раза, яиц — в 2,2 раза, рыбы — в 1,9 раза, хлеба и хлебопродуктов — в 1,6 раза. Особенно настораживает факт резкого снижения потребления овощей и рыбы в г. Таганроге, южном приморском городе, где потребление этих продуктов всегда было традиционно высоким по сравнению с общероссийскими показателями. Причем, как правило, в ответах на вопросы анкеты респондентами указывались покупки относительно дешевых сортов рыбы (сельди, кильки), а также рыбных консервов [90, с.103].

Параллельно с дифференциацией доходов продолжается процесс расслоения общества по уровню и качеству потребления. В частности, данные о потреблении продуктов питания в домашних

хозяйствах с разным уровнем денежного дохода служат лишней иллюстрацией к замечанию В. Вольского о том, что «реформы провалятся между богатыми и бедными». Так, семьи с максимально высоким доходом по сравнению с низкодоходными потребляют втрое больше фруктов, вдвое больше мяса, в 1,5 раза — яиц, молочных продуктов, жиров и т.д. При этом следует учитывать, что питание этих групп семей также резко различается по ассортименту и качеству потребляемых продуктов.

Анализ, проведенный с использованием показателя условно-свободной части дохода на базе данных государственной статистики и посредством прямого наблюдения за ценами, показал, что в период 1990—1996 гг. уровень жизни населения изменялся следующим образом: с 1990 по 1994 гг. ухудшился почти вдвое, с 1994 по 1995 гг. темпы его падения снизились и составили около 3,5%, и с 1995 по 1996 гг. имела место определенная стабилизация или даже некоторое незначительное повышение жизненного уровня (0,7%), хотя весьма вероятно, что это расчетное повышение определялось техническими сложностями учета невыплат зарплаты и пенсий. К середине 1998 г. положение еще более улучшилось, однако финансовый кризис 1998 г. вновь отбросил назад уровень жизни всех слоев населения и в особенности доходные группы среднего класса, которые заняли более низкие доходно-имущественные ниши.

12.2. Межрегиональные сопоставления

В связи с повышением хозяйственной и административно-политической самостоятельности регионов ситуация, в которой должно осуществляться экономическое и социально-политическое взаимодействие, в значительной степени изменилась. Старые принципы межрегиональной справедливости, основанные на равномерном распределении ресурсов, материальных и духовных благ, во многом отошли в прошлое. Регионы превратились в действительно самостоятельные субъекты Федерации, действующие в соответствии со своими особенностями, интересами, возможностями, целями и установками. Только достижение баланса интересов, устранение конфликтных отношений между отдельными регионами, регионами и центром могут позволить выработать и проводить единую федеральную политику и стратегию, приемлемую для всех региональных субъектов. Так,

например, необходимая интеграция и специализация производства может достигаться теперь только при условии всестороннего учета интересов населения региона.

Различия в условиях жизни между регионами определяются не только непосредственно показателями уровня жизни, но и их географическими, территориальными, экономическими, социокультурными, этническими особенностями, количественными и качественными характеристиками населения в целом. Некоторые из этих характеристик также предполагается учитывать при проведении сопоставлений.

Такой достаточно полный учет региональной дифференциации условий жизни населения может строиться лишь на основе проведения множественных (использующих целые совокупности показателей) и объективных сопоставлений между ними.

Для проведения межрегиональных сопоставлений могут использоваться специально разработанный индексный шкально-балльный метод и расширенный набор индикаторов, включающий ряд дополнительных по отношению к основным непосредственным показателям уровня жизни показателей, позволяющих учитывать специфику условий жизни регионов.

Сопоставления уровня и условий жизни населения регионов страны могут осуществляться чисто описательными методами или с применением точных количественных оценок. При этом можно использовать отдельные абсолютные или относительные показатели, а также их совокупности. Значительное распространение, особенно в последнее время, получили здесь индексные методы. В частности могут использоваться индексы-дефляторы для получения сопоставимых оценок показателей уровня жизни или композиционные индексы, позволяющие суммировать значения ряда разномерных показателей. Методами и реализацией межрегиональных сопоставлений занимаются сейчас многие исследователи, что подтверждает большую актуальность этой проблемы[1].

Рассмотрим межрегиональные сопоставления на трех уровнях: 1) на базе официальной статистики с использованием единого относительного показателя «среднедушевой денежный до-

[1] Это такие специалисты, как: *Н.М.Римашевская* (ИСЭПН РАН), *А.Ю.Шевяков* и *А.Я.Кирута* (ЦСЭИ РАН и ГКС РФ), *И.А.Герасимова* и *С.А. Айвазян* (ЦЭМИ РАН), *С.Н.Смирнов* и *Н.И.Исаев* (Институт социальной политики и социально-экономических реформ ГУ-ВШЭ), *А.Саградов* (Центр изучения социально-экономических проблем населения МГУ).

ход — прожиточный минимум», 2) с помощью индексов-дефляторов 3) и с помощью метода построения композиционного индекса, объединяющего целый ряд показателей.

Сопоставления с использованием единого показателя

Данные выборочных обследований домашних хозяйств, представляемых Госкомстатом России, позволяют провести межрегиональные сопоставления уровня жизни с использованием основного показателя уровня жизни — *отношения среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума* — отдельно по всему населению, трудоспособному населению и пенсионерам (табл. 12.7—12.9)

Как следует из табл. 12.7, среднее значение соотношения среднедушевого дохода и прожиточного минимума составляет 197%. Таким образом, по усредненному уровню жизни только Центральный регион превосходит это значение — 338%. Относительно высокий (в пределах 186—189%) усредненный уровень жизни имеют Поволжский, Центрально-Черноземный и Западно-Сибирский регионы. Наиболее низкий уровень в Волго-Вятском регионе и Калининградской области.

Что касается трудоспособной части населения Российской Федерации (табл. 12.8), то ее среднедушевой денежный доход в 1998 г. почти в два раза превысил величину прожиточного минимума. Выше среднероссийского уровня были показатели у Западно-Сибирского (в 2,6 раза), Северного и Восточно-Сибирского (2,3 раза), а также у Дальневосточного (2,1 раза) регионов. Показатели ниже общероссийского уровня наблюдались в Волго-Вятском, Северо-Кавказском, Северо-Западном, Уральском и Центрально-Черноземном регионах.

Наиболее низкие значения этого показателя имели место в республиках: Дагестан, Кабардино-Балкария, Северная Осетия, Марий Эл, Мордовия, Чувашия, а также в Кировской области.

В разрезе областей имели место следующие превышения величины прожиточного минимума: Тюменская область (в 4 раза), Республика Коми (в 3 раза), Краснодарский край — в 2,9 раза, Кемеровская область и Республика Татарстан — в 2,6 раза, Иркутская область — в 2,5 раза, Самарская и Пермская области — в 2,4 раза, Томская, Камчатская области и Республика Саха — в 2,3 раза. В отличие от трудоспособной части населения денежные доходы пенсионеров оказались гораздо ниже их прожиточного минимума. В 1998 г. их соотношение в среднем по Российской Федерации составляло 0,8, а в Северо-Западном, Западно-Сибирском и Дальневосточном экономических районах еще меньше. Лишь в Центрально-Черноземном районе денежные доходы пенсионеров были равны прожиточному минимуму. В восьми областях и краях денежные доходы пенсионеров превышали величину их прожиточного минимума — это Брянская, Белгородская, Липецкая, Ульяновская, Ростовская, Курганская области, Краснодарский край и Республика Татарстан. Самые низкие показатели отмечены в Чукотском автономном округе (0,5), г. Москве, Астраханской, Новосибирской, Магаданской областях и Республике Тыва (по 0,6 в каждой).

Таблица 12.7. Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума всех членов домашних хозяйств по регионам Российской Федерации в 1998 г.

Регион	Величина прожиточного минимума, руб.	Среднедушевой денежный доход, руб. в месяц	Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума
Российская Федерация	970	493	197
Северный	1011	568	171
Северо-Западный	905	554	182
Центральный	1631	483	338
Волго-Вятский	569	402	142
Центрально-Черноземный	662	355	187
Поволжский	744	399	186
Северо-Кавказский	616	368	167
Уральский	741	427	174
Западно-Сибирский	1067	564	189
Восточно-Сибирский	877	503	174
Дальневосточный	1086	698	156
Калининградская область	630	429	147

Таблица 12.8. Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума трудоспособных членов домашних хозяйств по регионам Российской Федерации в 1998 г.

Регион	Величина прожиточного минимума	Среднедушевой денежный доход, руб. в месяц	Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума
Российская Федерация	555	1088	196
Северный	635	1445	228
Северо-Западный	639	1068	167
Центральный	558	1069	192
Волго-Вятский	458	734	160
Центрально-Черноземный	410	757	185
Поволжский	451	890	197
Северо-Кавказский	406	653	161
Уральский	482	825	171
Западно-Сибирский	566	1456	257
Восточно-Сибирский	580	1345	232
Дальневосточный	796	1666	209
Калининградская область	480	859	179

Таблица 12.9. Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума пенсионеров по регионам Российской Федерации в 1998 г.

Регион	Величина прожиточного минимума	Среднедушевой денежный доход, руб. в месяц	Соотношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума
Российская Федерация	505	404	80
Северный	582	458	79
Северо-Западный	565	416	74
Центральный	498	401	80
Волго-Вятский	429	392	91
Центрально-Черноземный	374	374	100
Поволжский	449	378	84
Северо-Кавказский	369	359	97
Уральский	454	403	89
Западно-Сибирский	556	426	77
Восточно-Сибирский	493	430	87
Дальневосточный	640	495	77
Калининградская область	432	376	87

Примечание: табл. 12.7—12.9 рассчитаны по: *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат России, 1999, [89, с.141—146].

Сопоставления с применением индексов-дефляторов

Важной проблемой для оценки реального содержания доходов населения в регионах является *построение территориальных индексов-дефляторов.* Значительная региональная дифференциация стоимости жизни, объясняемая разницей в природных и других объективных условиях жизни и соответственно в потребностях населения, подразумевает использование в реальной жизни различных в натуральном и стоимостном выражении потребительских наборов. Поэтому задача здесь состоит в том, чтобы обеспечить равные условия для их удовлетворения первоочередных потребностей населения в разных регионах страны. Как отмечает А.Е. Суринов, для Российской Федерации регионализация потребностей населения имеет значительный приоритет и является национальной особенностью [19].

Основой для выявления объективных различий в условиях жизни населения в регионах служат количественные оценки стоимости жизни по регионам, которые можно рассматривать как измерители покупательной способности рубля на региональных рынках. Для этой цели целесообразно использовать показатели соотношения душевых доходов и фактического конечного потребления с поправкой на региональные уровни цен, а стоимость жизни населения территорий оценивать через фиксированные наборы товаров и услуг и их сопоставление с доходами или расходами домохозяйств. Такие расчеты делают возможной количественную оценку региональной дифференциации доходов населения с учетом стоимости жизни (т.е. оценить уро-

вень жизни) по территориям на основе корзины, фиксированной по стране, как единого для всех территорий набора товаров и услуг.

Отдельные оценки стоимости жизни на основе использования фактического конечного потребления товаров и услуг и на основе потребительских расходов имеют неодинаковое значение. В первом случае сопоставляются объемы потребления в единых ценах вне зависимости от источника поступления потребителю товара или услуги, а во втором — сравниваются стоимости потребительских корзин, приобретаемых потребителем. Разница между объемом конечного потребления (как набора потребленных товаров и услуг) и потребительскими расходами (как набора приобретенных товаров и услуг) определяется размерами и направленностью национальных и региональных социальных программ.

В связи с тем, что в настоящее время отсутствуют надежные территориальные оценки фактического конечного потребления домашних хозяйств, а данные о потребительских расходах получаются на основе обследований по регионам недостаточно представительной выборки домохозяйств, целесообразно использовать в качестве корзины для расчета межрегиональных уровней цен структуру потребительских расходов домохозяйств в среднем по России.

Поправочные коэффициенты K для дефлятирования доходов населения регионов относительно их уровня в регионе-эталоне (межрегиональные индексы цен) рассчитываются по формуле [6, с.360]:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^{n} V_i i_p}{\sum_{i=1}^{n} V_i i_p},$$

где V_i — потребительские расходы населения на покупку товаров и услуг i-го вида;

$$i_p = P_i^T / P_i^R,$$

P_i^T и P_i^R — цены на товары и услуги i-го вида в регионе T и регионе-эталоне.

Этот коэффициент может быть использован для сопоставления содержания доходов домашних хозяйств также, как и общего объема потребительских расходов, которые пересчитываются через субиндексы цен по группам товаров (продовольственные, непродовольственные и т.д.)

В соответствии с представленным выше подходом были проведены расчеты за 1997—1998 гг., которые показали существенные различия межрегиональных уровней цен. Полученные же оценки покупательной способности рубля по регионам были использованы при измерении национального уровня цен относительно стоимости жизни в регионе-эталоне [19, с.359—361].

Метод построения композиционного индекса уровня и социально-экономических условий жизни населения в регионах

Наиболее полное и объективное сопоставление уровня жизни населения в регионах обеспечивает их сравнение по всей совокупности показателей, характеризующих уровень и условия жизни, с проведением количественно выводимых разносторонних оценок.

Для решения задач по сопоставлению такого рода характеристик регионов был предложен эмпирический подход, в основу которого положен известный в статистике *индексный метод объединения разномерных показателей*. Этот метод позволяет рассчитывать интегральный показатель — индекс уровня и социально-экономических условий жизни населения региона, который может использоваться как при парных, так и при множественных сопоставлениях.

Метод позволяет получить не вербальную, описательную и неопределенную сопоставительную характеристику уровня жизни населения регионов: «по таким-то показателям население региона А живет лучше, чем население региона Б, а по таким-то значительно хуже». Он дает возможность сформировать вполне определенную, имеющую количественное выражение, объективную характеристику, охватывающую все множество рассматриваемых показателей, которая воплощается в едином композиционном индексе уровня жизни населения региона.

Данный метод предполагает выведение балльных оценок региона по значениям каждого из показателей, характеризующих

различные аспекты социально-экономического положения населения. Принимается, что подавляющее большинство отобранных показателей имеет однозначную, позитивную или негативную интерпретацию, т.е. более высокое числовое значение показателя свидетельствует о качественном приращении (в лучшую или худшую сторону) характеристики определенного аспекта социально-экономического положения населения в регионе.

Показателям, не имеющим в этом смысле однозначной интерпретации, но необходимым для дальнейших расчетов или носящим иллюстративный характер (например, территория региона), приписываются нулевые балльные значения или же они опускаются вовсе. Показателям, имеющим негативное значение, например, «количество преступлений за год», придаются отрицательные баллы; показателям, имеющим нейтральное значение, могут приписываться нулевые значения.

Для получения балльных оценок строится шкала диапазонов реальных значений по каждому из показателей всех регионов. Диапазоны определяются исходя из минимальных и максимальных значений данного показателя. Диапазоны разбиваются на десять равных интервалов, где каждый интервал соответствует определенному количеству баллов, равному номеру интервала (от 1-го до 10-го). Сумма балльных оценок по всем показателям данного региона, выведенная в соответствии с 10-балльной градуировочной шкалой, и составляет его индекс уровня жизни населения.

В целях более четкой оценки отдельных аспектов положения дел в регионе могут составляться индексы по отдельным группам или наборам показателей.

В зависимости от характера исследования тем или иным показателям, имеющим в этих случаях наибольшую важность, могут приписываться повышающие весовые коэффициенты.

Уровень жизни и социально-экономическое положение населения региона R_n будет характеризоваться таким образом индексом, который представляет собой сумму значений балльных оценок показателей взятого набора, или

$$I_{nd_{R_n}} = \sum_{i=1}^{I} M(i),$$

где i — показатель, I — число показателей в наборе, M — балльная оценка, соответствующая значению i-го показателя.

Индекс группы показателей, характеризующей положение населения региона в некотором отдельном аспекте, например, в обеспеченности производством потребительскими товарами, социальной обеспеченности и т.д., будет равен:

$$Ind_{GRn} = \sum_{k=1}^{K} M(k),$$

где G — номер группы показателей (корзины); K — число показателей в группе G; M — балльная оценка, соответствующая значению k-го показателя.

Отношение предельных (минимального и максимального) значений региональных индексов рассматривается как коэффициент региональной дифференциации:

$$K_{dif} = Ind_{Rmin} / Ind_{Rmax}.$$

Основные показатели уровня и социально-экономических условий жизни населения регионов России (показатели, помещенные в данный перечень, приведены к сопоставимому виду).

I. Население

1. Смертность населения (негативный показатель) на 1000 населения.

II. Уровень жизни

2. Среднемесячная заработная плата работников в тыс. руб.

3. Соотношение среднедушевых денежных доходов и прожиточного минимума, в %.

4. Превышение доходов над расходами, в %.

III. Социальная сфера

5. Число дневных общеобразовательных школ на 100 тыс. населения.

6. Число студентов на 100 тыс. населения.

7. Обеспеченность населения врачами (на 10 тыс. населения).

8. Обеспеченность населения больничными койками (на 10 тыс. населения).

IV. Потребительский рынок товаров и услуг

9. Розничный товарооборот на душу населения.

10. Объем платных услуг на душу населения.

V. Рынок труда

11. Уровень занятости (отношение числа занятых к численности экономически активного населения).

12. Отношение числа работников, участвующих в забастовках к общей численности занятых (негативный показатель).

13. Удельный вес работников промышленности, занятых в производствах с вредными и опасными условиями труда (негативный показатель).

VI. Промышленное производство

14. Производство электроэнергии на душу населения.

15. Производство потребительских товаров на душу населения.

VII. Сельскохозяйственное производство

16. Валовой сбор зерна на душу населения.

17. Валовой сбор картофеля на душу населения.

18. Производство мяса на душу населения.

VIII. Обеспеченность населения жильем

19. Ввод в действие жилых домов на тыс. человек населения.

IX. Обеспеченность населения средствами транспорта и связи

20. Обеспеченность населения автобусами общего пользования (на 100 тыс. населения).

21. Обеспеченность населения личными автомобилями (на 1000 тыс. населения).

22. Обеспеченность городского населения телефонами (на 100 семей).

23. Обеспеченность сельского населения телефонами (на 100 семей).

X. Уровень преступности

24. Число зарегистрированных преступлений на 100 тыс. населения (негативный показатель).

XI. Состояние окружающей среды

25. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу в тоннах на тыс. кв. км площади территории (негативный показатель).

Расчетные таблицы

Для вычисления индексов составляются исходные и расчетные таблицы (см. приложение I, а также табл. П2.1—П2.3), с помощью которых производятся вычислительные процедуры по сопоставлению и ранжированию регионов.

В табл. П2.1 приведены значения представленного набора показателей за 1998 г., полученные из официальной статистики.

В табл. П2.2 представлены диапазоны значений показателей, определяемые разбивкой на десять интервалов всего диапазона их значений от минимального до максимального. Таблица представляет общую картину разбивки диапазонов значений всех взятых показателей на десять отрезков, соответствующих десятибалльной оценочной шкале.

В табл. П2.3 каждому показателю каждого из регионов (которые представлены в таблице их порядковыми номерами в соответствии с их перечнем, представленным выше, по их реальному значению, попадающему в один из десяти отрезков, на которые разделены полные диапазоны их значений по всем регионам, присваивается один из десяти баллов. Сумма баллов, полученных регионом по всей совокупности показателей, составляет его композиционный индекс уровня и социально-экономических условий жизни населения. Значения композиционного индекса приводятся внизу таблицы.

Табл. 12.10 и 12.11 представляют собой результирующие таблицы, в которых регионы ранжированы по общему композиционному индексу уровня жизни соответственно для 1994 и 1998 гг.

По совокупности показателей, отображающих уровень и социально-экономические условия жизни регионов (единообразно представленных с помощью специально разработанного композиционного индекса) в 1994 г. на первом месте оказался Западно-Сибирский регион, на втором — Восточно-Сибирский. Это во многом объясняется возросшей в последние годы значимостью добычи нефти, газа и ценных природных ресурсов, таких, как восточносибирские золото и алмазы, в общем производственно-финансовом балансе страны и при условии возросшей экономической самостоятельности регионов.

В 1998 г. на второе место, как наиболее быстро адаптировавшийся к новым экономическим условиям, вышел Центральный регион. На последнем месте в обоих случаях оказалась Калининградская область, на которой, по-видимому, в наибольшей степени сказались последствия произошедшей производственной дезинтеграции и снижения уровня региональной специализации производства.

Таблица 12.10. Список регионов, ранжированных по композиционному индексу уровня жизни (1994 г.)

Место региона	Регион	Индекс	Место региона	Название	Индекс
1	Западно-Сибирский	100	7	Северо-Кавказский	78
2	Восточно-Сибирский	95	8	Волго-Вятский	77
3	Дальневосточный	95	9	Северный	72
4	Центральный	90	10	Уральский	71
5	Центрально-Черноземный	89	11	Северо-Западный	60
6	Поволжский	86	12	Калининградская область	58

Коэффициент региональной дифференциации (отношение максимального и минимального композиционного индекса) равен 1,724.

Таблица 12.11. Список регионов, ранжированный по композиционному индексу уровня жизни (1998 г.)

Место региона	Регион	Индекс	Место региона	Регион	Индекс
1	Западно-Сибирский	101	7	Северо-Западный	80
2	Центральный	100	8	Уральский	79
3	Дальневосточный	97	9	Северный	78
4	Волго-Вятский	89	10	Восточно-Сибирский	64
5	Центрально-Черноземный	85	11	Северо-Кавказский	60
6	Поволжский	82	12	Калининградская область	47

Коэффициент региональной дифференциации (отношение максимального и минимального композиционного индекса) равен 2,148.

В 1998 г. на второе место, как наиболее быстро адаптировавшийся к новым экономическим условиям, вышел Центральный регион. На последнем месте в обоих случаях оказалась Калининградская область, на которой, по-видимому, в наибольшей степени сказались последствия произошедшей производственной дезинтеграции и снижения уровня региональной специализации производства.

Коэффициент общей межрегиональной дифференциации уровня жизни населения (отношение между максимальным и минимальным значениями регионального индекса уровня жизни) в 1994 г. равнялся 1,724. В 1998 г. он вырос и составил 1,248. Следует отметить, что политика выравнивания регионов в плане социального обеспечения и развития социальной инфраструктуры (здравоохранение, образование, общественный транспорт, средства связи), проводившаяся в дореформенное время, принесла определенные положительные результаты. Значения показателей, характеризующих состояние дел в названных областях в различных регионах, оказались достаточно близкими между собой. Более заметными расхождениями характеризуются региональные показатели денежных доходов работающих, душевых значений производства потребительских товаров и электроэнергии, розничного товарооборота, загрязненности окружающей среды.

Сопоставление условий жизни в регионах могло бы стать более полным при условии введения некоторых дополнительных территориально-административных и природно-климатических и экологических характеристик, которые, как правило, относятся уже к качеству жизни и носят постоянный или долговременный характер, вследствие чего могут без труда учитываться в сопоставительных расчетах по однократно вычисленному индексу природно-климатических и экологических условий (в настоящее время такие показатели уже постепенно вводятся в практику статистической работы).

12.3. Сопоставления между различными доходно-имущественными и социально-демографическими группами населения

Большое значение в качестве характеристики экономического и социального состояния и развития общества, равномерности и справедливости распределения национального дохода имеют не только показатели степени общей экономической дифференциации населения (фондовое соотношение, децильные

коэффициенты, индекс концентрации доходов), но и соотношение уровня жизни его различных доходно-имущественных и социально-демографических слоев и групп. Проблема экономического и социального неравенства особенно обострилась в годы преобразований в связи с тем, что значительная часть населения оказалась за чертой бедности, в то время как малая его часть стала получать весьма высокие доходы.

Следует подчеркнуть, что решение проблем как выделения социально-экономических групп населения, так и их сопоставления сейчас чрезвычайно затруднено в связи с происходящими общественно-экономическими преобразованиями. В настоящее время продолжается процесс социально-экономической стратификации общества и становления его новой социальной структуры.

В этих условиях при проведении сопоставлений весьма трудно опираться только на определенные количественные показатели, приходится учитывать также и различные поведенческие, статусные признаки, относящиеся к образу и качеству жизни. Причем такие оценки могут носить как объективный, так и субъективный характер (в частности, оценки населением его собственного положения). Поэтому межгрупповые сопоставления уровня жизни могут характеризоваться не только количественными оценками, но в ряде случаев и качественными, фактологическими описаниями.

Социально-экономическая дифференциация населения исходно во многом объясняется различной общественной значимостью труда, его технологическими особенностями, статусными различиями, уровнем образования и квалификации работающих, их талантами, профессиональной пригодностью, предпринимательскими возможностями, а в годы реформ также и адаптационными способностями. Это в значительной степени определяет и доходно-имущественное положение отдельных слоев. Однако далее следуют уже другие, более сложные и тонкие признаки и обстоятельства, такие, как возможности, определяемые социальной принадлежностью, происхождением, связями, социальным статусом большой семьи (социальным капиталом), характеристиками поведения и образа жизни.

Не следует упускать из виду и то обстоятельство, что различные социальные слои имеют неодинаковые возможности воздействовать на существующую экономическую систему через

рынок, так как потребительский рынок в неодинаковой степени зависит от реализации потребностей различных слоев населения (бедных, богатых, средних). Такая «диффузия экономической власти» имеет большое значение как фактор стратификации, однако трудно поддается учету.

Наиболее обоснованным представляется выделение отдельных страт на основе близости одновременно по значительному числу признаков (т.е. их многомерной классификации).

Однако основными остаются все же доходно-имущественные характеристики. Так, Л.Г. Бызов отмечает, что одним из базовых при выделении среднего класса в современной социологии является объективный критерий, т.е. анализ в первую очередь имущественного и доходного состояния, а также характера выполняемых в общественном разделении труда функций [92, с. 42].

Описание и сопоставление складывающихся социально-экономических слоев и групп населения осуществляются и рассматриваются различными авторами в следующих основных разрезах:

- доходно-имущественном;
- социально-демографическом;
- структурно-потребительском;
- потребительско-поведенческом;
- характер использования свободного времени;
- статусных характеристик и признаков;
- отношения к экономической реформе и демократическим преобразованиям.

Особого внимания заслуживают анализ «поведения, успехов и возможностей ранее существовавших социальных слоев населения, их адаптация к новым социально-экономическим условиям» (см. [93]).

А.Е. Суринов считает, что

> ...деление общества на группы (страты), т.е. социальная стратификация, — это процесс, который выражается в формировании однородных подсовокупностей домохозяйств или населения, каждая из которых имеет свои особенности в потребительском поведении, разную трудовую мотивацию, разные социально-экономические и духовные ценности и т.д. Разный социальный статус члена общества или домохозяйства как комбинация из многочисленных критериев определяет различные возможности их доступа к ресурсам и место в социальной иерархии.

Однако он все же признает, что ...в рыночной экономике главным фактором социального неравенства, результирующим действие всех остальных, являются уровень дохода и стоимость имущества населения, которые имеют между собой сильную положительную связь. Причем, по мнению автора, в рыночной экономике главными критериями социального расслоения являются не только величина, но и структура доходов домашних хозяйств по источникам их образования. Превалирование того или иного источника доходов определяет социальный статус и место в обществе. [19, с.236—237].

Современные западные представления, касающиеся разбиения общества на *социальные слои* (страты) или классы и возможности их сопоставления, могут быть представлены работами М. Вебера и его последователей.

Так, интерпретаторы М. Вебера полагают [94, с. 68—77], что ...о классовых различиях можно говорить только в тех случаях, когда (1) большие группы людей имеют общие социальные характеристики, их жизненных перспектив, (2) эти характеристики выражаются прежде всего в накопленных благах и возможностях получения текущего дохода и (3) проявляются как различия между ресурсами, имеющими спрос на рынках... Асимметричные отношения между работником и работодателем на рынке труда являются необходимой предпосылкой присвоения прибавочной стоимости и главной основой неравенства. Возникающая таким образом асимметричность обмена на различных рынках выступает истинным источником классовой стратификации, т.е. неравного распределения жизненных возможностей в современном обществе.

Статус в противоположность классу связан по Веберу не с рыночной активностью, а с социальным престижем и соответственно статусные позиции распределяются согласно традициям, правилам, предписаниям и т.д. В настоящее время в основной массе российского населения, по мнению этих авторов, можно выделить следующие три больших социальных класса:» новые средние, бывшие средние и пролетарии.

К пониманию сущности понятия уровня жизни в социально-сопоставительном аспекте можно подойти исходя не только из наличия у людей возможностей приобретения и использования различных потребительских благ, но, наоборот, отталкиваясь от

противоположного принципа — невозможности приобретения тех или иных благ. Перечень таких благ весьма широк. Часть из них доступна всем или почти всем доходно-имущественным группам и слоям населения, другая часть — всем группам, кроме бедных, третья — только высокодоходным и богатым группам.

Таким образом, установив, какая часть из перечня потребительских благ оказывается доступной той или иной семье или используется ею, мы можем отнести эту семью к определенной социально-экономической группе.

Этот принцип в форме выделения «*набора лишений*» (депривационный подход) широко используется для отделения бедных от более обеспеченных слоев населения. Однако этот же подход «лишения возможности» используется в скрытой или явной форме во многих сопоставлениях, особенно касающихся близких, смежных социально-экономических групп. Элементы подхода «от лишений и возможностей» применяются и здесь при рассмотрении бедных слоев населения, среднего класса, а также обеспеченных и богатых.

В последние годы в отечественной научной литературе для описания характеристик различных слоев населения и их сопоставления широко используется также понятие *стиля жизни* (может рассматриваться в качестве синонима образа жизни). «Под стилем жизни понимается структурированная система позиций социального пространства, которое занимает индивид, принадлежащий к определенной группе (классу), а также его представление об этих объективно занимаемых позициях» [95, с.114].

Понятие стиля жизни как инструмента сопоставлений и дифференциации широко используется, например, при выделении различных слоев населения, входящих в состав среднего класса.

Я. Рощина, основываясь на обследовании предпринимателей в г. Москве, следующим образом использует понятие стиля жизни для сопоставления различных групп, входящих в категорию предпринимателей. Выделяются: поле досуга (свободное время, основные досуговые занятия, структура поля досуга) и поле потребления (доход, текущее потребление, имущество). Поле досуга в большей степени характеризует образ и качество жизни, а поле потребления напрямую отражает сущность категории уровня жизни.

На основе анализа и обсчета результатов обследования по полю досуга выделены следующие стили жизни: «гедонистический» — более половины времени уходит на занятия спортом; «хозяйственный» — треть респондентов этой группы проводят работая на даче или в саду; «трудоголистический» — основное внимание уделяют работе, отдых носит пассивный характер — чтение, просмотр телепередач; «общительный» — половина представителей этой группы больше всего ценит общение с семьей, с друзьями, посещение театров, музеев, путешествия; «нейтральный» — перечисленные выше предпочтения распределяются равномерно.

Численный состав отдельного социального слоя определяется прежде всего в процессе доходно-имущественной дифференциации населения, хотя возможны и группировки по значениям комбинации нескольких признаков. Наиболее социально важным следует признать выделение и сопоставление трех слоев: бедных, среднего класса и богатых. Именно соотношение между этими социальными слоями позволяет судить о состоянии общества, его общем уровне жизни, его социально-политической устойчивости.

Н.М. Римашевская [96, с. 24—31], рассматривая явление поляризации доходов населения в 1997 г., предложила модель экономической стратификации общества, представленную пятью стратами:

богатые и очень богатые	5%
состоятельные (высокообеспеченные)	7%
среднеобеспеченные	18%
малообеспеченные	20%
бедные	50%,
в том числе	
социальное дно	10%.

Распределение населения по общему объему денежных доходов в 1992—1999 гг., построенное на основе данных официальной статистики, представлено в табл. 12.12.

Вызванные кризисом 1998 г. негативные изменения в условиях занятости (снижение оплаты труда и высвобождение работников, рост задолженности по оплате труда, пенсиям и пособиям) не могли не отразиться на структуре распределения населения по уровню материальной обеспеченности. Так, расчеты Всероссийского центра изучения уровня жизни (табл. 12.13.) показывают, что наибольшие структурные изменения по душевому доходу произошли в относительно обеспеченном слое. В III квартале 1998 г. в сравнении с II кварталом численность семей с душевым доходом больше трех новых прожиточных минимумов снизилась с 24 до 16,7%. В результате 1/4 часть этого слоя (5,6%) перешла в слой малообеспеченных и бедных семей, а значительно меньшая часть его (1,7%) в период кризиса сумела обогатиться и перешла в слой богатых и состоятельных. Слой бедных и малообеспеченных семейств увеличился на 5,6 пунктов (с 66,4% до 72%).

Таблица 12.12. Распределение общего объема денежных доходов населения РФ по пяти стратам за 1991—1999 гг., % [1]

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*	1999*
Денежные доходы, всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Первая (с наименьшими доходами)	11,9	6,0	5,8	5,3	5,5	6,2	6,2	6,3	6,1
Вторая	15,8	11,6	11,1	10,2	10,2	10,7	10,6	10,8	9,4
Третья	18,8	17,6	16,7	15,2	15,0	15,2	15,1	15,0	9,4
Четвертая	22,8	26,5	24,8	23,0	22,4	21,5	21,4	21,1	18,2
Пятая (с наибольшими доходами)	30,7	38,3	41,6	46,3	46,9	46,4	46,7	46,8	53,2
Коэффициент фондов	4,5	8,0	11,2	15,1	13,5	13,0	13,2	13,2	14,7

* Данные за II квартал соответствующих лет.

Источник. *Россия* 98. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН. — С. 154.

[1] *Социальное* положение и уровень жизни населения России. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 118.

Таблица 12.13. Структура населения России по уровню материальной обеспеченности во II и III кварталах 1998 г., %

Социальные слои*	Численность населения, %	
	II квартал	III квартал
Бедные	48	51,5
Малообеспеченные	18,4	20,5
Относительно обеспеченные	24	16,7
Состоятельные и богатые	9,5	11,2

* Бедные — семьи, с душевым доходом на уровне и ниже нового прожиточного минимума (ПМ), который составил 663 руб. в среднем на душу; малообеспеченные — семьи с душевым доходом в 1,7—2 ПМ; относительно обеспеченные — семьи со среднедушевым доходом больше 3-х ПМ. Источник: *Аргументы* и факты №44, 1998.

Наиболее простым способом количественных сопоставлений уровня жизни между различными группами населения является сопоставление их доходов, которое может быть осуществлено прежде всего по показателю среднедушевых доходов. Учитывая, что такие доходы у всех сравниваемых групп населения могут быть соотнесены с одними и теми же показателями стоимости жизни (оценки проводятся для одного и того же времени и места), данный подход достаточно обоснован и обеспечивает достаточно корректное представление об уровне жизни взятых для сопоставления доходных групп.

Рассмотрим распределение населения Российской Федерации на пять доходных групп (квинтилей) в 1997 г. табл. 12.12). Такое распределение на пять доходных групп, а не на десять децилей предпочтительно, так как в данном случае оно может быть огрубленно соотнесено с привычными понятиями: низшая — с бедными, следующая — с малообеспеченными, средняя — со средними слоями, четвертая — с обеспеченными и пятая — с богатыми. Для получения более точных значений показателей уровня жизни различных доходных слоев можно соотнести уровень их средних доходов с обобщенным значением бюджета прожиточного минимума, т.е. выйти на главный показатель уровня жизни, а уже затем по этому показателю провести межгрупповые сопоставления. В отличие от процедур оценки степени дифференциации доходов при межгрупповых сопоставлениях

учитываются значения не только крайних квантилей, наоборот, в первую очередь соседних, смежных доходных групп.

Статистика представляет два вида распределения доходов среди населения: распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов и распределение общего объема денежных доходов населения (табл. 12.14 и 12.15), что в совокупности дает относительно полное представление о распределении доходов.

Таблица 12.14. Распределение населения по размеру среднедушевых денежных доходов в 1997 г.

	Млн человек	В процентах
Все население	147,9	100
В том числе со средним доходом в месяц, тыс. руб.:		
до 400 (ниже БПМ)	29,0	19,7
400—600 (до 2,0 БПМ)	28,9	19,7
600—800	24,0	16,3
800—1000 (от 2,0 до 3,0 БМП)	17,9	12,2
1000—1200	12,9	8,7
1200—1600 (от 3,0 до 4,0 БМП)	15,7	10,7
1600—2000 (от 4,0 до 5,0 БМП)	8,1	5,5
2000 (от 5,0 и выше БМП)	10,6	7,2

Источник. *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 223.

Таблица 12.15. Распределение общего объема денежных доходов населения в 1997 г. (в процентах)

Денежные доходы, всего	100
в том числе по 20%-ным группам населения:	
Первая (с наименьшими доходами)	6,2
Вторая	10,6
Третья	15,1
Четвертая	21,4
Пятая (с наибольшими доходами)	46,7

Источник. *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 223.

Табл. 12.14 позволяет судить о численности различных доходных групп населения и дает возможность произвести разбивку на более крупные группы, лучше всего по их соотношению с прожиточным минимумом. Табл. 12.15 характеризует такую разбивку косвенным образом.

Более точные оценки уровня жизни могут быть получены путем соотнесения среднедушевого дохода и *усредненного* или *вычисленного специально* для той или иной категории граждан бюджета прожиточного минимума, например, трудоспособных, пенсионеров, детей.

В 1997 г. усредненный прожиточный минимум составлял 411,2 руб. Численность населения с доходами ниже бюджета прожиточного минимума (бедных) составила по официальным данным 29—30.7 млн чел.

Примем, что малообеспеченные имели среднедушевой доход от 400 до 1000 руб. (от 1,0 до 2,5 БПМ), средний слой — от 1000 до 1600 руб. (от 2,5 до 4,0 БПМ), состоятельные — от 1600 до 2000 руб. (от 4,0 до 5,0 БПМ), богатые — от 2000 руб. (5,0 БПМ) и выше. Значение показателя уровня жизни рассматривается как соотношения усредненного среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума. Усредненные значения среднедушевого денежного дохода по выделенным группам составят: первая — 300 руб. (эта усредненная цифра для бедных берется здесь из опыта обследований); вторая — 600 руб.; третья — 1300 руб.; четвертая — 1800 руб.; пятая. — (учитывая, что фондовый коэффициент в 1997 г. составил 13,2) 300 руб. × 13,2 = 3960 руб. Тогда значения показателей уровня жизни по каждой из выделенных групп (отношение среднедушевого денежного дохода и прожиточного минимума) составят:

первая 300 : 411=0,73;
вторая 600 : 411=1,46;
третья 1300 : 411 =3,163;
четвертая 1800 : 411= 4,38;
пятая — 3960 руб. : 411 = 9,64.

Таким образом, по показателю «среднедушевой денежный доход — прожиточный минимум» выделенные классы (доходные группы) по своему уровню жизни соотносятся следующим образом:

Различие в уровне жизни между богатыми и бедными составит 9,64 : 0,73 = 13,2 раза. Разница между малообеспеченными и бедными будет равна 1.46 : 0,73 = 2. Различие между бедными и средним слоем составит 3,163 : 0,73 или приблизительно 4,3 раза. Подобные сравнения уровня жизни могут быть просчитаны и для других пар доходных групп.

Таков общий подход к количественной оценке соотношения уровня жизни различных доходных групп и слоев населения по важнейшему показателю уровня жизни — соотношению среднедушевого дохода и прожиточного минимума.

Более обоснованное разбиение населения на социальные группы, даже если мы берем за основу доходные интервалы, должно осуществляться комбинированно, т.е. не только по количественным показателям, но и содержательно.

Такое разбиение должно быть ориентировано прежде всего на традиционное разбиение населения на бедных, средние слои и богатых с учетом всех социальных, статусных и демографических обстоятельств и характеристик. Как уже говорилось, социальная структура нашего общества находится сейчас в стадии преобразования и постепенного становления. Тем не менее, и в этих условиях рассуждения большинства авторов, касающиеся описания складывающейся социальной организации общества, исходят в основном из соотношения бедных, средних и богатых слоев населения.

Если говорить об укрупненных *социально-демографических группах населения*, то в последние годы в основных статистических материалах в первую очередь статистикой выделялись следующие категории: работающие и безработные, пенсионеры и дети. Домашние хозяйства в таких материалах обычно подразделялись на домохозяйства с одним ребенком, с двумя, тремя и четырьмя детьми, домохозяйства без детей, домохозяйства пенсионеров.

Рассмотрим расчетные сопоставления по уровню жизни между работающими, пенсионерами и детьми по данным за июль-август 1999 г., используя показатель соотношения среднедушевых денежных доходов (или среднего размера пенсии) и прожиточного минимума по каждой из названных категорий граждан[1]

[1] См.: *Социально*-экономическое положение России. Январь— август 1999. — М.: РСА, 1999. — С. 200, 204, 208.

В августе 1999 г. среднедушевой денежный доход по всему населению составил 1546 руб., а прожиточный минимум — 936 руб. Усредненный уровень жизни мог быть оценен в процентах как отношение 1546:936, или приблизительно 165,2%.

Детский прожиточный минимум был равен 966 руб. Таким образом уровень жизни ребенка составил 1546 (среднедушевой денежный доход): 966, или 160%.

Средняя начисленная заработная плата была рассчитана равной 1680 руб., а прожиточный минимум работающего составлял (данные июля 1999 г.) 1079 руб. и уровень жизни этой категории населения оказался равным 155,7%

Наконец, уровень жизни пенсионера равнялся среднему размеру пенсии, деленному на его прожиточный минимум, или 455,9: 658, что составляет 69,3%.

Обращает на себя внимание низкий расчетный уровень жизни, по сравнению с усредненным, у работающих — на 4,3%, у детей — на 5,2% и особенно у пенсионеров — на 95,9%.

Весьма важным представляется также рассмотрение дифференциации уровня жизни в зависимости от уровня занятости членов домашних хозяйств. Для иллюстрации такой дифференциации представим распределение по децильным группам домохозяйства, где главы семей относятся к различным группам занятости (незанятости) — см. табл. 12.16.

Таблица 12.16. Распределение численности домашних хозяйств с различным уровнем занятости по децильным доходным группам (в зависимости от уровня среднедушевых располагаемых ресурсов) в 1999 г., в %[1].

	Децильные группы населения									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Число наличных членов домохозяйства, в среднем на 100 домохозяйств, чел.,	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:										
Работающие по найму и занятые предпринимательской деятельностью	37,9	40,6	42,1	44,2	45,3	47,6	50,0	53,8	53,1	58,9
из числа занятых:										
Пенсионеры,	2,9	3,8	4,6	6,2	6,9	6,5	6,1	8,1	7,7	10,9
временно не работающие	10,6	8,2	6,8	6,2	5,9	4,8	5,1	4,7	6,7	4,0
из них:										
Получающие пособие по безработице	10,5	11,1	9,5	11,1	11,8	14,3	6,7	7,7	7,1	12,5
Пенсионеры неработающие	13,4	15,9	17,4	18,0	18,7	17,2	14,5	12,3	15,9	18,8
Дети до 14 лет	23,4	20,4	18,6	17,7	16,6	16,6	15,2	14,8	12,7	7,9
Прочие члены домохозяйства[2]	14,7	14,9	15,1	13,9	13,5	13,8	15,2	14,4	12,6	10,4
Соотношение иждивенцев и работающих	1,3	1,1	1,0	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,4

Примечания. 1. Расчетные данные за III квартал. 2. К прочим членам домохозяйства относятся: студенты и учащиеся заведений дневной формы обучения старше 14 лет; оплачиваемые работники семейных предприятий (если эта работа является их основным занятием); лица, занятые выполнением домашних обязанностей, уходом за детьми или другими членами семьи.

Рассчитано по данным: *Статистический* бюллетень N1 (64). — М.: Госкомстат РФ, 2000, январь — С. 23.

Тяжелая ситуация в социальной сфере в 1998 г., связанная с обострившейся недостаточностью финансовых ресурсов, привела к повсеместной задержке *пенсионных выплат*, которая в отдельных регионах достигала шести и более месяцев, к замораживанию размеров пенсий, что при росте цен на товары и услуги снижало их реальную величину и повышало уровень бедности среди пенсионеров.

Активизация с конца 1998 г. и на протяжении 1999 г. пенсионной политики, имевшая целью ликвидировать в первую очередь задолженность по выплате пенсий, принесла свои результаты. Практически во всех регионах долги перед пенсионерами были погашены. Начался второй этап — повышение уровня пенсий, в первую очередь минимальных.

С 1 мая 1999 г. минимальный размер пенсий был поднят до 304 руб., очередное повышение (на 15%) состоялось в ноябре, т.е. минимальный размер увеличился до 360 руб. (с учетом всех компенсационных доплат). В ноябре 2000 г. пенсии по старости были увеличены еще на 10%.

Однако, как это видно из табл. 12.17, последствия финансового кризиса 1998 г. сильно отразились на основных характеристиках уровня пенсионного обеспечения. Реальный размер пен-

сий в I полугодии 1999 г. снизился вдвое по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Резко упало соотношение среднего размера пенсий с величиной прожиточного минимума; снижается и соотношение среднего размера пенсий с уровнем заработной платы.

Таблица 12.17. Уровень пенсионного обеспечения в сопоставимой оценке*

	1997	1998	1999 1-полугодие
Средний размер назначенной месячной пенсии (с учетом компенсации), руб.	328,1**	399,0	418,2
Величина прожиточного минимума пенсионера, руб.	290**	348	619
Соотношение среднего размера назначенной месячной пенсии, %:			
с величиной прожиточного минимума пенсионера	113,2	114,7	67,6
со средним размером начисленной заработной платы	34,0	36,0	30,3
Реальный размер назначенной пенсии, % к соответствующему периоду прошлого года	94,6	95,2	48,8

* Таблица составлена по данным сборников: Социальное положение и уровень жизни населения России. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 208; Социально-экономическое положение России. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 240—244.

** тыс. руб.

Дифференциацию по уровню доходов *половозрастных групп населения* иллюстрирует табл. 12.18. Представленные в этой таблице доли представителей половозрастных групп населения в общей численности этих групп могут рассматриваться в качестве косвенного показателя дифференциации доходов и уровня жизни. Данные таблицы свидетельствуют о том, что в наиболее неблагоприятном положении на протяжении всего периода 1992—1998 гг. находились дети — от 45,9% в 1992 г. до 33,5% в 1998 г. Ненамного лучше обстояло дело у женщин в возрасте старше 55 лет — от 36,8 до 15,6%. Следующими были женщины от 34 до 54 лет — от 34,4 до 28,5. В сложной ситуации находились и дети в возрасте до 6 лет — от 31,6 до 25,6%.

Таблица 12.18. Численность населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума (ПМ) по половозрастным группам

	Млн человек		% от численности соответствующей группы					
	1992	1994	1997	1998	1992	1994	1997	1998
Все население с доходами ниже ПМ, в том числе:	49,7	33,3	30,7	35,0	33,5	22,4	20,8	23,8
Дети до 6 лет	4,9	3,2	2,5	2,6	31,6	26,2	22,9	25,6
Дети от 7 до 15 лет	9,2	6,7	6,7	7,1	45,9	31,5	31,3	33,5
Молодежь от 17 до 30 лет	8,8	6,4	6,0	7,0	28,6	21,1	19,5	22,5
Женщины от 31 до 54 лет	8,6	6,7	6,7	7,3	34,4	26,6	26,6	28,5
Мужчины от 31 до 59 лет	8,3	6,6	5,8	6,5	30,6	23,2	20,4	23,1
Женщины старше 55 лет	7,6	3,0	2,4	3,4	36,8	13,8	10,9	15,6
Мужчины старше 60 лет	2,3	0,7	0,6	1,1	29,0	8,5	7,1	12,5

Источник. *Российский* статистический ежегодник. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 166.

В наиболее благоприятном положении оказались: молодежь — от 17 до 30 лет и мужчины старше 55 лет (от 29,0 до 12,5%).

Как можно видеть, в целом по всем выделенным группам населения положение к середине 1998 г. постепенно стабилизировалось. Доля представителей различных половозрастных групп населения, оказавшихся за чертой бедности, заметно снижалась. К сожалению, этот процесс был приостановлен августовским кризисом 1998 г.

Что касается различий в оплате труда между мужчинами и женщинами, то из данных, представляемых статистикой[1], по

[1] См.: *Социальное* положение и уровень жизни населения России. 1998. — М.: Госкомстат России, 1998. — С. 128, 141.

трех	827,3	85,5	201
четырех	668,6	82,9	163
пяти и более	500,0	80,7	122
Домохозяйства, имеющие детей до 16 лет:			
1	746,6	84,2	182
2	590,8	80,9	144
3	480,8	78,7	117
4 и более	267,7	69,2	65

Рассчитано по: *Социальное* положение и уровень жизни населения России. 1998. — М.: Госкомстат России, 1998. — С. 234.

Данные бюджетной статистики позволяют провести анализ уровня бедности, выявив по каждой из категорий домохозяйств долю семей, имеющих доход в два и более раз ниже прожиточного минимума, то есть находящихся в положении крайней бедности. В 1998 г. таких семей было 37% от общего числа бедных домохозяйств по показателю денежных доходов и 23% — по располагаемым ресурсам (см. табл. 12.21). Два основных фактора приводят к наибольшему падению доходов: демографический (число детей в семье) и социальный (наличие в домохозяйстве безработных членов), поэтому у многодетных семей как полных, так и неполных, а также у домохозяйств, имеющих в своем составе безработных, глубина бедности превышает 50%.

Таблица 12.21. Доля домохозяйств различного социально-демографического типа с доходами ниже прожиточного минимума, %.

Социально-демографические типы домохозяйств	1997		1998	
	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы
Все домохозяйства с доходом ниже прожиточного минимума	34,5	22,2	37,0	23,4
В том числе:				
полные семьи	36,3	22,7	38,5	24,4
супруги без детей	25,5	12,9	25,8	12,6
супруги с детьми до 18 лет:	39,7	24,9	42,7	26,9
1—2	37,3	23,3	40,6	25,0
3 и более	60,4	40,1	63,4	44,0
неполные семьи с детьми до 18 лет:	37,8	25,5	42,9	29,7
1—2	35,2	22,6	39,5	25,8
3 и более	57,7	44,4	67,9	50,3
Домохозяйства с получателями пособия по безработице	51,4	32,2	53,7	33,7
Домохозяйства неработающих пенсионеров	20,1	12,8	25,8	13,8
Одиночки трудоспособного возраста	27,3	17,0	31,4	17,0
нетрудоспособного возраста	15,9	8,6	21,9	8,9
Все население с доходом ниже прожиточного минимума	37,6	24,3	40,3	25,9
Дети до 16 лет	43,0	27,9	45,9	29,9
В том числе в возрасте:				
до 1 года	45,9	29,5	48,1	32,3
1 — 6 лет	46,1	30,7	48,6	32,5
7 — 15 лет	41,7	26,9	44,9	28,9

Источник: *Россия* 99. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 2000 [138. — С. 164].

Неблагоприятная экономическая ситуация, сложившаяся в 1998 г., отразилась на уровне бедности, повысив его на 13% по сравнению с 1997 г. Причем коснулось это всех категорий домашних хозяйств, за исключением одиночек трудоспособного возраста (табл. 12.22).

Рост уровня бедности наблюдался во всех семьях с детьми как полных, так и неполных, причем у первых падение уровня жизни проходило даже несколько более высокими темпами. В результате среди семей с детьми полные семьи по уровню бедности практически сравнялись с семьями неполными (мать или отец с детьми), которые традиционно входили в экстремальную группу категорий домохозяйств, нуждающихся в социальной защите.

Таблица 12.22. Динамика доли бедных (1998 г. по сравнению с 1997 г.) среди домохозяйств различного социально-демографического типа

Социально-демографические типы домохозяйств	Доля бедных в 1998 г. по сравнению с 1997 г. (%)	
	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы
Все домохозяйства	113	118
В том числе		
полные семьи	115	120
супруги без детей	124	130
супруги с детьми до 18 лет	112	118
неполные семьи с детьми до 18 лет	106	112
домохозяйства с получателями пособия по безработице	107	109
домохозяйства неработающих пенсионеров	120	124
одиночки:		
трудоспособного возраста	99	106
нетрудоспособного возраста	127	136

Источник: *Россия* 99. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 2000 [138. — С. 165].

Высокий уровень бедности семей с детьми является тревожным фактом, ибо это отражается на здоровье подрастающего поколения, особенно малолетних детей — среди них 63—65% живут на уровне ниже прожиточного минимума, и даже использование показателя располагаемых ресурсов не улучшает ситуации: доход ниже прожиточного минимума имеют 52—55% детей дошкольного возраста (табл. 12.23). О серьезности вопроса говорит и показатель глубины бедности — почти половина (46—49%) бедных детей живет в семьях с доходом в два и более раз ниже прожиточного минимума.

Таблица 12.23. Доля детей (до 16 лет), живущих за чертой бедности, %

Возрастные группы детей до 16 лет	1997		1998	
	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы
Все дети до 16 лет	53,5	41,9	59,2	48,9
В том числе в возрасте:				
до 1 года	57,1	45,8	64,9	55,1
1 — 6 лет	58,6	46,2	62,5	52,0
7 — 15 лет	52,0	40,5	58,1	47,8
Все население	42,8	32,1	47,9	37,8

Доля питания в бюджете населения как критерий оценки уровня жизни. Еще немецкий экономист Энгель в 1857 г. поставил вопрос о количественной связи между доходом и структурой потребления домохозяйства и отметил взаимосвязь между доходом и долей расходов на питание в общем бюджете домохозяйства. Основной принцип здесь состоит в том, что с повышением дохода домохозяйства доля питания в его потребительском бюджете снижается (см. подробнее в главе «Потребление»). С тех пор доля питания как действенный показатель дифференциации населения широко используется в теории и на практике.

Рассмотрим изменение величины доли питания среди различных доходных групп населения на конкретных данных обследования домохозяйств г. Таганрога, проведенном в 1997—1998 гг. в сопоставлении с данными, полученными при предшествующих обследованиях[1].

В связи с тем, что в настоящее время *величина бюджета прожиточного минимума* (БПМ) принимается во многих случаях как исходная расчетная величина, определяющая не только минимальные стандарты потребления, но и реальные потребительские возможности отдельных доходных групп населения, при обследовании нами были выявлены по уровню доходов *три основные группы домашних хозяйств.*

Первая доходная группа — *низкодоходные* домохозяйства, душевой доход которых не превышал величину бюджета прожи-

[1] Обследование домохозяйств г. Таганрога в указанное время было проведено ИСЭПН РАН при участии авторов этой книги. Используются также данные, полученные при обследованиях, проведенных в этом городе ранее.

точного минимума по Ростовской области в среднем за период обследования. Вторая доходная группа — *среднедоходные* домохозяйства, доход которых оказался выше БПМ, но ниже величины 2,5 БПМ. Наконец, в третью *высокодоходную* группу вошли наиболее состоятельные домохозяйства с доходом выше 2,5-кратного размера БПМ. Представляется интересным сравнить данные обследования 1997—1998 гг. в Таганроге с результатами опросов в том же городе, проведенных в 1988 г., в 1993—1994 гг., а также с общероссийскими данными и данными по Ростовской области (табл. 12.24).

Таблица 12.24. Структура потребительских расходов домашних хозяйств г. Таганрога (1988 г., 1993—1994 гг., 1997—1998 гг.), Российской Федерации и Ростовской области (IV кв. 1996 г. — I кв. 1997 г.) в среднем на члена домохозяйства за месяц (%)

Группы домохозяйств по уровню душевого денежного дохода	Итого	Продукты питания	Непродовольственные товары	Услуги
Прожиточный минимум	100,0	73,2	19,1	7,7
Таганрог, 1988 г.				
Низкодоходные	100,0	65,8	26,1	8,1
Среднедоходные	100,0	54,9	35,1	10,0
Высокодоходные	100,0	45,5	44,1	10,4
В среднем	100,0	56,6	33,9	9,5
*Таганрог, 1993—1994 гг.**				
Низкодоходные	100,0	79,5	14,7	5,3
Среднедоходные	100,0	66	18	6,7
Высокодоходные	100,0	59	35	8,4
В среднем	100,0	70,8	22,3	6,1
Таганрог, 1997—1998 гг.				
Низкодоходные	100,0	67,5	15,4	17,1
Среднедоходные	100,0	60,7	23,6	15,7
Высодоходные	100,0	52,3	34,5	13,2
В среднем	100,0	61,5	22,1	16,4
Ростовская область, 1997				
В среднем	100,0	56,7	29,3	14,0
Российская Федерация, 1997				
В среднем	100,0	52,2	32,3	15,5

*Рассчитано по данным обследований ИСЭПН РАН [97,98, а также 90].

Примечание. Цифры по средним и высокодоходным группам за 1993—1994 гг. рассчитаны приблизительно в связи с тем, что разбивка на доходные группы при обследовании в эти годы отличалась от группировки домохозяйств при обследованиях в 1988 и в 1997—1998 гг.

Как видно из таблицы, в структуре расходов домашних хозяйств за прошедшие 8—10 лет произошли кардинальные сдвиги, прежде всего, в сторону уменьшения доли расходов на непродовольственные товары и роста доли расходов на услуги. Что касается доли затрат на питание, то за прошедшие 10 лет она наиболее существенно увеличилась у средне- и высокодоходных домашних хозяйств г. Таганрога — на 5,8% и 6,8%, соответственно. Такие изменения в структуре потребительского бюджета домохозяйств среднего и относительно высокого достатка могут объясняться многими причинами, основные из которых следующие:

- приоритетность и малоэластичность данной статьи расходов по сравнению с другими статьями, в частности, с затратами на непродовольственные товары;
- опережающий рост цен на продукты питания по сравнению с непродовольственными товарами, что при прочих равных условиях (в частности, при сохранении прежних объемов потребления) автоматически увеличивает долю стоимости продуктов питания в потребительском бюджете;
- более высокий уровень доходов по сравнению с низкодоходными группами позволяет таким домохозяйствам при относительно меньшей доле затрат на обязательные виды услуг больше средств тратить на питание.

В то же время при анализе изменений структуры расходов домашних хозяйств г. Таганрога обращает на себя внимание практически не изменившийся удельный вес затрат на питание у низкодоходных домохозяйств — по сравнению с 1988 г. он вырос всего на 1,7%. И это при том, что их денежные затраты на питание не достигают и половины прожиточного минимума, в то время как стоимость питания, заложенная в БПМ, составляла 73,2%. Даже у домохозяйств со средним достатком аналогичный показатель не превышает суммы расходов на питание в стоимости минимально потребительского бюджета по Ростовской области на тот период времени. Учитывая соотношение потребительских цен и доходов обследованных в 1997—1998 гг. домохозяйств (прежде всего, низкодоходных), можно было предположить, что доля расходов на питание могла бы быть гораздо большей. Однако ее росту помешало общее изменение структуры потребительского бюджета, в частности резкое увеличение доли таких неэластичных статей расходов, как оплата жилищно-коммунальных услуг, а также услуг городского и местного транспорта и связи.

13 Основные социальные слои российского общества

13.1. Бедные

Бедность как социально-экономическое явление в той или иной степени присуща любому обществу, однако ее причины, масштабы, конкретные проявления и последствия существенно отличаются на различных этапах и при разных условиях его развития.

С точки зрения экономической, *бедность* — это состояние, когда человек или семья не обладает достаточными ресурсами (денежными, имущественными, образовательными и т.п.) для удовлетворения своих потребностей. С точки зрения социально-психологической бедность носит относительный характер и может быть охарактеризована как ощущение собственной неполноценности.

Бедные, малообеспеченные — это не просто люди с низкими доходами, — это члены общества, живущие по его законам, но не имеющие признаваемого этим же обществом минимально необходимого стандарта потребления. Возможность экономического неравенства заложена уже в основном производственном отношении участия работника в труде на основе распределения по величине трудового вклада, тогда как люди объективно не равны (здоровье, возраст, квалификация, семейные трудности и т.п.). Но чтобы эта абстрактная возможность неравенства превратилась в реальное явление малообеспеченности, нужна сумма определенных условий, среди которых низкий уровень развития производительных сил, существенные различия в условиях приложения труда (техническая вооруженность, образование и др.), неэффективная экономическая и социальная политика [16, с.62].

В современных условиях основными причинами бедности индивидуумов, отдельных домохозяйств и групп населения являются: относительно низкий размер оплаты труда у некоторых категорий работников, повышенная доля иждивенцев в семье, наличие в ней незанятых трудоспособных лиц, низкий уровень пенсий, низкий размер стипендий, недостаточность для полного содержания детей выплачиваемых на них пособий. Но главной конкретной причиной бедности в последние годы явились систематические задержки выплат заработной платы и законодательно регламентированных трансфертов (прежде всего пенсий и детских пособий). Среди бедных слоев населения это приводит к недопотреблению по самым насущным потребностям в питании, одежде и обуви, отказу от жизненно необходимых услуг в сфере коммунальных хозяйства, здравоохранения и образования.

К понятию «бедность» можно относиться как к абсолютному, так и как к относительному явлению. В соответствии с этим существуют и различные варианты расчетов показателей бедности. При характеристике бедности как *абсолютного* явления в большей степени используются наборы потребительских благ (потребительские корзины), устанавливаются размеры прожиточного минимума; при определении бедности как *относительного* явления (существующего во всех странах) в большей степени применяются статистические методы[1]. В настоящее время у нас к числу бедных официально относят всех, чей совокупный доход оказывается ниже установленного прожиточного минимума.

Доля населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума в 1992—1998 гг. менялась следующим образом (табл. 13.1).

Согласно *относительной концепции бедности* показатели благосостояния соотносят не с минимальными потребностями, а с уровнем материальной обеспеченности, преобладающим в той или иной стране. В рамках данного определения бедности четко выделились два направления. В соответствии с первым из них делается упор на средства к существованию, на способность семей покупать товары, необходимые для удовлетворения основных потребностей. На практике в рамках данной концепции при конструировании относительной черты бедности используется некоторая пропорция от величины среднего или медианного дохода, например, половина медианы.

[1] Здесь приводятся некоторые способы измерения бедности, так как они напрямую связаны с оценкой уровня жизни.

Таблица 13.1. Доля населения с доходами ниже прожиточного минимума

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Численность, млн чел.	50,2	46,9	33,3	36,6	32,5	30,7	34,7
В процентах к общей численности населения	33,5	31,5	22,4	24,7	22,0	20,8	23,8

Источник: *Россия* в цифрах. 2000. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 98.

Второе направление в относительном подходе к определению бедности в последнее время базируется на измерении бедности через *лишения* в широком смысле слова. Такой метод определения и измерения бедности получил название «гражданско-правовой теории бедности». Речь не идет о средствах, необходимых для выполнения конституционных обязанностей; скорее вопрос поставлен так: дают ли располагаемые средства возможность людям полноценно участвовать в жизни общества, к которому они принадлежат.

Основоположник данного метода Д. Таунсенд отмечал [99, с.31], что индивидуумы, семьи и группы населения могут быть названы бедными, когда у них не хватает ресурсов для получения полноценного рациона питания, жилья, услуг и жизнедеятельности, привычной, или, по крайней мере, широко распространенной и одобряемой обществом, к которому они принадлежат Экспертным путем он определил потребности, к которым при желании должны иметь доступ все граждане, и чей недостаток, таким образом, определяется как лишение (депривация).

В отличие от Таунсенда Мак и Ленсли предложили метод измерения бедности, основанный на индикаторах лишений, связанных только с личными расходами, и не принимали к рассмотрению общественные расходы [100].

В табл. 13.2 приводится пример списка лишений, которые могут испытывать обследуемые семьи.

При измерении бедности через лишения вслед за установлением списка базовых лишений необходимо знать, в каком конкретно случае семья признается бедной: когда испытывает все лишения из базового списка, или достаточно наличия только одного лишения, или возможны варианты комбинаций отдельных лишений, т.е. различные степени концентрации лишений. Различные варианты индексов лишений позволяют построить черту бедности применительно к концепции измерения бедности через лишения. Если бедными считать всех, кто испытывает два и более лишений, то масштабы распространения бедности характеризуются одним уровнем, если три и более лишений, уровень бедности снижается.

Таблица 13.2. Степень распространенности отдельных лишений (% от общего числа опрошенных домохозяйств)

Признаки бедности	Всего	
	семей	%
1. В семье недоедают	35	3,9
2. Не могут себе позволить мясные или рыбные блюда хотя бы два раза в неделю	220	24,5
3. Не могут приобретать в необходимом количестве предметы гигиены	3	0,3
4. Нет денег для обновления и ремонта одежды	47	5,2
5. Нет денег для обновления и ремонта обуви	57	6,3
6. Не имеют и не могут приобрести холодильник	16	1,8
7. Не имеют и не могут приобрести самую простую мебель	27	3,0
8. Не имеют и не могут приобрести даже черно-белый телевизор	21	2,3
9. Нет денег на жизненно важные лекарства и медицинские приборы	205	22,8
10. Не могут обращаться к платным врачам в случае отсутствия бесплатной помощи специалистов	208	23,1
11. Не могут организовать ритуальные обряды без чрезмерных долгов	7	0,8
12. Не могут покупать фрукты детям	86	9,6
13. Не могут давать детям деньги на питание в школе	7	0,8
14. Не могут покупать детям сладости хотя бы изредка	32	3,6
15. Не могут покупать детям новую одежду и обувь по мере их роста	46	5,1
16. Семья не может оплачивать пребывание детей в дошкольных учреждениях	3	0,3

Составлено по: *Россия* 98. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 1999 [42, с. 168].

Особенности ситуации последних лет в России заключаются в том, что помимо традиционно уязвимых групп — безработные, многодетные, неполные семьи, инвалиды, учащиеся и др. — в категорию бедных все чаще попадают новые большие группы: работающие с детьми, малооплачиваемые работники, т.е. категории экономически активного населения, которые при условии занятости способны были бы своим трудом самостоятельно обеспечить необходимый уровень благосостояния (так называемые *новые бедные*).

Как показали проведенные Российским статистическим агентством обследования бюджетов домашних хозяйств, охватывающие ежеквартально 49,2 тыс. домохозяйств, [101, с. 33—34], несмотря на значительные колебания в уровне реальных денежных доходов начиная с 1995 г. до кризисной ситуации августа 1998 г. численность *малоимущего населения* имела ряд предпосылок к снижению. Помимо позитивных сдвигов в уровне покупательной способности доходов, эта тенденция определялась также меньшим по сравнению с общим уровнем инфляции удорожанием товаров, входящих в состав прожиточного минимума, а также демографическими тенденциями, приведшими к снижению рождаемости и как следствие — к относительному уменьшению иждивенческой нагрузки в семьях.

В 1999 г. рост потребительских цен, значительно опережавший рост денежных доходов населения, привел к резкому падению покупательной способности доходов и увеличению численности населения с денежными доходами ниже прожиточного минимума. Уровень среднедушевых денежных доходов населения превышал теперь величину прожиточного минимума менее чем на 50%, что соответствовало самому низкому показателю 1992 г. В этих условиях численность малоимущего населения в I квартале 1999 г. составила 55,2 млн человек (37,7% от общей численности населения), увеличившись по сравнению с соответствующим периодом 1998 г. на 22,2 млн человек, или на 67%. Во II квартале 1999 г. численность малоимущего населения несколько сократилась, но продолжала оставаться высокой и составляла 35% от общей численности населения страны.

Наиболее интенсивно происходил прирост малоимущих среди городского населения, и прежде всего в той его части, доходы которой в основном определялись только поступлениями в

виде фиксированной зарплаты и пенсий. Городское население составило около 70% от численности малоимущих. Наибольший удельный вес сохранялся также за работающими по найму (более 40%), временно неработающими (около 10%) и неработающими пенсионерами (примерно 10%). В структуре малоимущих домохозяйств преобладают в основном семьи, имеющие одного или двух детей в возрасте до 16 лет (59% — в 1997 г., 57% — в 1998 г. и 53% — в 1-м полугодии 1999 г.). С небольшими отклонениями приведенные показатели характеризуют и структуру населения, проживающего в крайней бедности.

В структуре *малоимущего населения* в трудоспособном возрасте по уровню образования наметился более высокий риск попадания в эту категорию для лиц с начальным профессиональным образованием или имеющих только среднее или начальное образование. Их доля в составе малоимущего трудоспособного населения составляла в конце 1998 г. свыше половины, в то время как на долю лиц с высшим образованием приходилось около 15%.

Но наибольшая концентрация бедности оказалась сосредоточенной в группах временно неработающих, детей и молодежи от 16 до 24 лет, а также мужчин и женщин в возрасте от 25 до 45 лет. Высокий риск оказаться в числе бедных характерен и для сельского населения, а среди различных категорий семей к наиболее уязвимым здесь относятся семьи с несовершеннолетними детьми, в особенности многодетные семьи [101, с.35].

К 1999 г. мы по существу оказались в ситуации, близкой к периоду начала кардинальных рыночных реформ. Но сейчас ситуация усугубляется тем, что в 1992—1993 гг. население имело значительные запасы по большинству групп непродовольственных товаров, что позволяло бедным сконцентрировать свои расходы на продуктах питания. В минимальной потребительской корзине, структура которой (к этому времени) не пересчитывалась с 1992 г., расходы на питание составляют 68,3%.

Дореформенные стандарты потребления малоимущих семей в значительной степени обеспечивались за счет общественных фондов потребления, существенное сокращение которых в настоящее время ничем не компенсировано. Следствием этого стала концентрация лишений, испытываемых бедными, в сфере здравоохранения: одни вообще не могут позволить себе покупку

даже элементарных лекарств и лечатся народными способами; другие покупают только антибиотики и практически все вынуждены отказаться от услуг стоматолога. Если в семье возникает потребность в медицинской помощи, то прежде всего стараются ее обеспечить для детей. Взрослые члены семьи часто стремятся просто «отлежаться», а в ряде случаев вынуждены отказаться от необходимой медицинской помощи, так как являются единственными кормильцами.

Испытывая серьезные лишения в сфере потребления самых необходимых материальных благ и услуг, бедные семьи не связывают с органами социальной защиты надежды даже на самое скромное улучшение своего материального положения. При этом большинство из них не занимались активным поиском информации о возможных формах социальной поддержки: считают, что если не выплачивают зарплату и пенсию, то нет смысла надеяться на социальную помощь, так как «все деньги из одного кармана». Большинство семей, где есть трудоспособные граждане, не ощущают своих прав на получение адресной социальной помощи и ориентированы на то, чтобы заработать на жизнь и вовремя получить заработанные доходы. Пожилые люди в большей степени ориентированы на постороннюю помощь, жители крупных городов — на помощь родственников и знакомых [93, с.177].

Анализ данных бюджетной статистики за 1998 г. показывает, что *уровень бедности* (по отношению к прожиточному минимуму), исходя из оценки денежных доходов, в домохозяйствах разных типов сильно колеблется: от 15% среди одиночек в трудоспособном возрасте до 87% среди неполных семей с числом детей 3 и более (табл. 13.3). Помимо традиционно неблагополучных семей, каковыми являются многодетные и неполные семьи, высокий уровень бедности отмечается также в семьях, где имеются безработные (71%). Доля бедных среди семей неработающих пенсионеров составляет 29%. Несколько ниже она у одиноких пенсионеров — 19%. Обозначилась категория «новых бедных», к которой относятся семьи, состоящие либо из бездетной супружеской пары, либо из супружеской пары с 1—2 детьми. В 1998 г. ниже прожиточного минимума проживало соответственно 27 и 53% таких семей.

Таблица 13.3. Доля бедных среди домохозяйств различного социально-демографического типа, %

Социально-демографические типы домохозяйств	1997		1998	
	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы	Денежные доходы	Располагаемые ресурсы
Все домохозяйства	35,9	25,7	40,5	30,4
В том числе				
Полные семьи	38,0	27,3	43,6	32,8
Супруги без детей	21,6	11,6	26,7	15,1
Супруги с детьми до 18 лет:	48,9	37,7	54,8	44,6
1—2	47,4	36,0	53,0	42,8
3 и более	68,7	57,1	78,1	67,7
Неполные семьи с детьми до 18 лет:	54,3	41,5	57,8	46,5
1—2	52,3	40,7	55,4	45,4
3 и более	77,7	62,4	86,9	79,7
Домохозяйства с получателями пособия по безработице	66,6	53,8	71,1	58,4
Домохозяйства неработающих пенсионеров	23,9	11,7	28,7	14,5
Одиночки:				
трудоспособного возраста	15,4	9,4	15,3	10,0
нетрудоспособного возраста	15,1	5,8	19,2	7,9

Источник: *Россия 98.* Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 1999 [42, с. 178].

В каждой из категорий домохозяйств существует доля семей, имеющих доход в два и более раз ниже прожиточного минимума, то есть находящихся в положении *крайней бедности.* В 1998 г. таких семей было 37% от общего числа бедных домохозяйств по показателю денежных доходов и 23% — по располагаемым ресурсам. Два основных фактора приводят к наибольшему падению доходов: демографический (число детей в семье) и социальный (наличие в домохозяйстве безработных членов),

поэтому у многодетных семей как полных, так и неполных, а также у домохозяйств, имеющих в своем составе безработных, глубина бедности (т.е. в данном случае доля домохозяйств с доходом в два и более раза ниже прожиточного минимума среди бедных каждой категории домохозяйств) превышает 50%.

Последствия финансового кризиса 1998 г. отразились также на основных характеристиках уровня пенсионного обеспечения. Реальный размер пенсий в I полугодии 1999 г. снизился вдвое по сравнению с тем же периодом предыдущего года. Резко упало соотношение среднего размера пенсий с величиной прожиточного минимума; снижается также и соотношение среднего размера пенсий с уровнем заработной платы.

По данным конкретных обследований домохозяйств по проекту «Таганрог» (ИСЭПН РАН), уже в 1993—1994 гг. по сравнению с предшествующими обследованиями имел место резкий скачок в значении показателя бедности. За порогом оказались 39,6% семей, а это 44,7% населения, при этом 12,2% семей (15,4% людей) — в условиях ниже порога физиологического минимума.

По результатам обследования по проекту «Таганрог» в 1997—1998 гг. в категорию бедных попали уже 43,2% семей, или (48,4% населения), а за границей физиологического минимума оказались 23,2% семей (28,2% населения). Столь высокий уровень бедности, прежде всего, определяется материальным неблагополучием работающего населения города, в экономике которого преобладают предприятия ВПК, на которых особенно высокий рост безработицы (особенно скрытой) и низкий уровень оплаты труда, осуществляемой к тому же с большими временными задержками. Результаты исследований, проведенных в 1993—1994 гг. и в 1997—1998 гг., подтверждают наличие в традиционном составе бедного населения категории «новых» бедных. Это безработные и работающие с иждивенцами, то есть категории экономически активного населения, принципиально способные своим трудом самостоятельно обеспечить необходимый уровень благосостояния.

Количество семей с безработными в общей совокупности опрошенных составило 9,4%. Процент бедных среди этих семей составил 72,7%. Безработные члены семей не приносят в семейный бюджет трудовые доходы, а социальная помощь им имеет

крайне ограниченный характер. Так, в Таганроге среднее пособие по безработице составило 215 руб., но на момент обследования 31,4% зарегистрированных на бирже труда безработных этого пособия не получили. Основным фактором, сдерживающим обеднение семей безработных, является принадлежность большинства этих семей к семьям работников (84,1%), трудовые доходы которых выполняют функцию внутрисемейной социальной защиты [97,98, 90].

13.2. Богатые

Падение реальных доходов подавляющего большинства и обнищание значительной части населения России в последние годы сопровождалось стремительным обогащением вновь созданного за годы реформ относительно немногочисленного слоя населения, объединяющего занятых в различных секторах экономики и сферах общественной жизни.

Формирование слоя богатых, как и части среднего слоя, в своей основе осуществлялось прежде всего за счет проведения законной и незаконной приватизации государственной собственности, а также перераспределения доходов с выдвижением на первый план доходов нетрудового характера. Достигнутый за счет этого высокий уровень жизни явился следствием не только личной экономической активности и способности к адаптации к рыночным условиям, но и возникшими определенными преимуществами для занятых в сфере финансов, торговли, операций с собственностью. Неэффективность государственного контроля создала дополнительные преимущества для работников этих областей непроизводственной сферы.

Фактически доходы от собственности быстро росли в ущерб трудовым доходам, одной из форм чего и стало обеспечение условий для сверхвысоких доходов руководящих работников. В то время, когда свыше 40% фонда оплаты труда на предприятиях изымалось в форме налогов, ряд доходов от собственности (до недавнего времени проценты по банковским вкладам, некоторым ценным бумагам), вообще не подлежал налогообложению [42, с.160—161].

К тому же в силу некоторых обстоятельств доходы от коммерческой деятельности оказались сильно завышенными в срав-

нении с доходами в сфере производства, что привело к перетоку ресурсов реального сектора в сферу торговли, финансов, услуг и возможности получения здесь высоких трудовых доходов.

Очень важным обстоятельством в формировании слоя зажиточных и богатых явилась и способность адаптироваться к новым экономическим условиям. Как отмечалось в [93]:

> Хотя адаптации населения к новым условиям как общей тенденции свойственны кризисно-дисфункциональные черты, можно предположить, что в обществе имеется социальный слой, которым уже сформированы специфические образцы социального поведения, обладающего устойчивостью, которую он стремится закрепить и *легитимизировать*. Создан жизненный стиль, социально-культурное поле, элементы которого активно репрезентируются в обществе. Однако следует учитывать два существенных момента: во-первых, относительную немногочисленность этого слоя, а, во-вторых, его замкнутость, ориентацию на социальное взаимодействие преимущественно в «своей» среде, своеобразную кастовость, символами которой является «демонстративное потребление» (по Т. Веблену). Таким образом, реально можно говорить о высшем слое, имеющем все основные черты сформированной социальной страты: нормы и санкции, поддерживающие ее устойчивость, культурные символы взаимодействия, практически завершившийся процесс оформления групповой идентичности и связанный с последней образ жизни.

По оценкам специалистов, около 5% населения имеет доходы 1000 долл. в месяц и выше в расчете на одного члена домохозяйства [102, с.7].

Ввиду крайней немногочисленности и информационной закрытости здесь мы не рассматриваем сверхбогатых, олигархов, бизнес-элиту.

Несомненными признаками отнесения домохозяйств или индивидуумов к числу богатых можно считать:

- высокий уровень сбережений, особенно в твердой валюте;
- владение дорогим вторым жилищем (загородные коттеджи);
- владение и частую смену автомобилей иномарок;
- поездки на отдых в дальнее зарубежье и некоторые другие.

Если исходить из классификации стилей (образа жизни) жизни предпринимателей Я. Рощиной, можно считать, что для слоя богатых характерны «прогрессивный» и «обеспеченный» стили [95, с. 125—126].

«Прогрессивный» стиль жизни. У 70% из всех опрошенных в ходе специального обследования респондентов доход составлял от 500 до 2000 долл., из них практически никто не экономил на питании и одежде. Здесь были наиболее развиты и требования в одежде — по 50% предпочитали деловой классический стиль и модную одежду, а 20% — носили одежду производства известных фирм. «Прогрессивные» имели самую низкую стартовую имущественную базу, однако основные их расходы связаны с текущим потреблением (часты покупки спортивных товаров, книг, товаров длительного пользования, компьютеров). Характер потребления этой группы, вероятно, определяется высокой долей женщин, более молодым возрастом, небольшим предпринимательским стажем и преимущественно вторыми позициями в руководстве фирмы. Представители этого стиля жизни выше других ценят свою работу, 35% предпочитают бизнес другим занятиям. Больше половины из них считают, что повысили свой социальный статус. Это пока «молодые» бизнесмены, изменившие свой стиль жизни прежде всего в доступной области повседневного потребления, которым недостаточный доход не позволяет осуществить более радикальные изменения в области обеспеченности недвижимостью.

«Обеспеченный» стиль жизни. В этой группе самый высокий доход — 41% респондентов получали более 2000 долл., а 30% — от 1000 до 2000 долл. в месяц. Для 15% при покупке продуктов питания и 18% — одежды цена практически не имела значения. «Обеспеченные» в питании характеризуются хорошим вкусом и изысканностью и чаще предпочитают импортные продукты, а в одежде больше всего ценят удобство и деловой стиль. При достаточно высокой стартовой обеспеченности имуществом эта группа больше всех преуспела в покупках как товаров длительного пользования, так и недвижимости, особенно квартир и жилых домов (коттеджей). В среднем жилая площадь квартиры составляет в этой группе 70 кв. м, почти половина личных автомобилей выпущена в 1994—1995 гг. Из «обеспеченных» 37% ездят на иномарках, большинство вкладывают в сбережения значительную часть личного дохода. Они также покупают много книг, спортинвентаря, драгоценностей и предметов искусства, 56% отдыхают за рубежом. Можно сказать, что это сфалансировано высокий потребительский уровень, представителей которого часто называют «новыми русскими». Большинство из них давно занимаются бизнесом, их можно считать «истинными» предпринимателями, и они наиболее радикально изменили свой стиль жизни.

Важно отметить, что обеспеченные и богатые домохозяйства, собственники крупного капитала, почти не попадали у нас ни в

какие выборочные обследования. Слой богатых представлен в таких материалах лишь менеджментом частного сектора, работниками финансовой и торговой сфер, представителями верхов властных структур. К этому следует добавить широко распространенное уклонение от уплаты налогов.

В октябре 1996 г. ИСЭПН РАН провел обследование восьми тысяч домохозяйств по 13 регионам страны [60, с.145]. Соблюдение строгих правил многоступенчатой (расслоенной и районированной) случайной выборки дало возможность получить *данные, репрезентативные для России в целом. Применение для* самых богатых специальных методов качественного интервью позволило раздвинуть обычные границы выборочных данных. Разные доходные группы формировались в зависимости от таких данных по каждой семье: каков уровень сбережений, покупались ли за период реформ новые марки машин, приобретались ли (строились) жилища, проводился ли отпуск в дальнем зарубежье.

На этой основе определялись интервальные границы доходов слоя среднеобеспеченных и высокообеспеченных семей. Если в домохозяйствах с низкими доходами встречались семьи с такими дорогостоящими расходами, они переводились в состав более обеспеченных. В результате была получена следующая структура семей по уровню жизни (табл. 13.4):

Таблица 13.4. Структура семей по уровню жизни (%)

1. Бедные (с душевым денежным доходом ниже или на уровне стоимости прожиточного минимума в регионе, где проживает попавшая в выборку семья)	44,3
2. Малообеспеченные (с доходом, не превышающим двух прожиточных минимумов)	33,3
3. Среднеобеспеченные (с доходом от двух до пяти прожиточных минимов)	16,6
4. Высокообеспеченные	5,8

К высокообеспеченным были отнесены семьи с доходом на одного члена семьи свыше 2—2,5 млн руб.

Профессиональный состав 10-го дециля в четырех городах можно охарактеризовать следующими данными (табл. 13.5):

Таблица 13.5. Профессиональный состав, семей (%)

Руководители высшего и среднего звена	25
Специалисты высокой квалификации *	35
Высококвалифицированные рабочие	10
Среднеквалифицированные рабочие *	10
Служащие средней квалификации *	10
Новые профессии (брокеры, дилеры, коммерческие служащие)	10

Примечание: Дополнительную занятость среди перечисленных профессиональных групп имеют только три, отмеченные звездочкой, группы. Остальные получают сверхвысокие доходы на основной работе.

Данные цитируемого исследования [60] свидетельствуют о том, что обследования домохозяйств все же улавливают и «нижний» пласт слоя богатых. Это подтверждается характеристиками распределения и трудовых, и душевых доходов, в соответствии с которыми как первая, так и 10-я децильные группы выпадают из контекста типичного (логнормального) распределения доходов, обозначая два «полярных» слоя — бедных и богатых. Так как во всех наших обследованиях выявлено резкое возрастание трудовых доходов в 10-м дециле в сравнении с 9-м (от 84% до 336%), то есть основания считать, что под маской трудовых доходов частично скрыты и доходы иного характера.

В процессе и по результатам этого исследования была рассмотрена также *профессионально-квалификационная структура* работников, чьи доходы попали в 10-ю децильную группу. В 1993 г., по сводным для четырех городов данным, 25% этих работников пришлось на долю руководителей всех рангов, 10% — на долю представителей новых профессий (брокеров, дилеров и др.), остальную часть составили рабочие и специалисты высокой и средней квалификации, а также среднеквалифицированные служащие. Среди перечисленных профессионально-квалификационных групп дополнительную занятость, а значит, дополнительные трудовые доходы имели рабочие, специалисты и служащие. Руководители и представители новых профессий получали высокие трудовые доходы на основном рабочем месте.

В 1997 г. профессионально-квалификационная структура работников с душевыми доходами в рамках 10-го дециля претер-

пела некоторые изменения. Удельный вес руководителей повысился и составил в С.-Петербурге 42,1% работников, при этом руководителей высшего звена — соответственно 26,2% и 15,8%. Представители новых профессий вошли в 10-й дециль только в С.-Петербурге и составили 9,5% высокодоходных работников. В отличие от предшествующего обследования в группе помимо квалифицированных работников оказались и работники низкой квалификации.

Модификация профессионально-квалификационной структуры высокодоходных работников вызвана отмеченным в 1997 г. снижением дифференциации душевых доходов, уменьшением различий не только между 10-й и 1-й децильными группами, но и 10-й и 9-й группами, происшедшим на фоне общего снижения реальных доходов. Именно поэтому в 10-й группе повысился удельный вес работников средней квалификации и появились малоквалифицированные работники. В этом процессе отразилось определенное сближение слоя богатых со среднедоходными слоями.

Весьма высокий и имеющий тенденцию к росту удельный вес руководящих работников в составе 10-го дециля обусловлен тем, что группа руководителей обладает существенными полномочиями по реальному распоряжению собственностью, материализованной в управляемых объектах, причем вне зависимости от формы собственности. Так, например, субъектность государства на большинстве государственных предприятий является номинальной, фактическими хозяевами этих предприятий оказывается их высшее руководство. При слабом общественном контроле за распределением доходов это дает возможность руководителям извлекать доходы «собственнического» типа, формально представленные в виде трудовых доходов. По обследованиям, соответствующие различия средних трудовых доходов достигали шестикратных размеров, а по экспертным оценкам (с учетом сокрытия доходов) — десяти- и даже стократных величин [42, с.157—159].

Еще одним направлением получения сверхвысоких доходов реальных распорядителей собственностью явился разрыв в размерах трудовых заработков руководителей высшего звена и доходов руководителей среднего и низшего звена. Материалы ряда обследований показали, что в 1992—1993 гг. этот процесс происходил в форме относительного возрастания заработков высшего

руководства при смене типа собственности (приватизация государственных предприятий), а в 1993—1997 гг. — в форме снижения трудовых доходов средних и низших руководителей в сопоставлении со средними трудовыми доходами всех работников. Это указывает на то, что выявленное по изменению профессионально-квалификационной структуры высокодоходных работников сближение средних и богатых слоев во многом носило формальный характер, так как оно сопровождалось обособлением по доходам слоя владельцев и распорядителей собственностью хозяйственного назначения.

Что касается группы работников новых профессий, то большинство из них были заняты в сфере рыночной инфраструктуры, трудовые доходы в которой значительно превышали доходы в других сферах деятельности. Поэтому в 1993 г. представители этих профессий, составившие в 1993 г. менее 2% всех работников, почти полностью вошли в 10-й дециль распределения душевых доходов. В 1997 г. более половины таких работников оказались в группе среднедоходных слоев, в чем также нашло свое отражение расслоение этой профессиональной группы по уровню доходов.

Аналогичную картину фиксирует и бюджетная статистика: в 1996 г. при дифференциации между среднедушевыми доходами 10-й и 1-й децильными группами в 25 раз, 9-й дециль превосходит 1-й только в 9 раз, а 8-й — в 7 раз. Это свидетельствует о том, что содержание доходов, получаемых большинством населения и классом, присвоившим путем приватизации крупную собственность, имеет разную природу.

В структуре душевых доходов обращает на себя внимание тот факт, что в высокодоходных слоях (10-й дециль) удельный вес трудовых доходов, начиная с 1993 г., превышал не только средний по совокупности показатель, но и удельный вес данных доходов в средних слоях. На первый взгляд, это не согласуется с тезисом о том, что процесс разгосударствления собственности и соответствующее повышение величин и масштабов доходов от собственности является одним из основных факторов формирования слоя богатых. Однако возникающее здесь противоречие может быть объяснено, по меньшей мере, двумя обстоятельствами. Во-первых, типовые выборочные обследования домашних хозяйств населения в принципе не рассчитаны на охват слоя наиболее богатых, в который наряду с менеджерами крупных

корпораций, государственных служащих высокого ранга входят и крупные собственники. Семьи со сверхвысокими доходами в России, как и в других странах, респондентами таких обследований обычно не становятся. И, во-вторых, вопрос состоит в том, относятся ли богатые, определенные на основе типовых обследований домохозяйств, к действительно богатым, или, на самом деле, интервьюеры имеют дело лишь с верхним «слоем» среднего класса, остается открытым.

13.3. Средний класс: проблемы формирования

Средний класс — важнейшая составляющая социальной базы реформ. Успех проводимых в России реформ в конечном счете будет определяться не только целесообразностью, своевременностью и продуманностью осуществляемых социальных, правовых и экономических преобразований, но в значительной мере будет зависеть и от того, насколько эти преобразования будут поддержаны большинством населения, в какой мере удастся сформировать массовые слои, которые станут непосредственными носителями новой идеологии, морали, новой экономической и трудовой ориентации. Проблема формирования совокупности таких слоев населения сейчас обобщенно формулируется как проблема создания в стране среднего класса.

Массовый средний класс — это атрибут страны с развитой современной экономикой и общественными отношениями. Отсутствие достаточно сильного и представительного среднего класса характерно для развивающихся стран Третьего мира. Россия не будет иметь достойного будущего, она будет обречена на постоянное отставание, если не удастся создать условия для развития такого среднего класса, который вобрал бы в себя большинство населения.

Сформировавшийся средний класс представляет собой продукт, который может быть создан лишь в течение достаточно длительного периода времени и при условии стабильного экономического и социального развития нации. На его становление оказывают значительное влияние национальное богатство страны, достигнутый научно-технический уровень производства, общее состояние экономики и организации общественных отношений.

Широкое употребление термин «средний класс» получил с выходом в свет работ М. Вебера. Средний класс современных западных стран — это в основном порождение индустриального общества, в котором поточные методы производства создали стандартизованные высокотехнологические предметы потребления, обеспечивая рост уровня и качества жизни наиболее массовой и экономически активной части населения. Число людей, принадлежащих к среднему классу в ряде стран, столь значительно, что в литературе стал применяться термин «средняя масса». Их экономические, политические, социальные интересы стали определять политику развитых стран. Концепции среднего класса служат органической частью теории нового индустриального общества (Дж. Гэлбрейт), а также более общих теорий — индустриального общества (Раймон Арон) и постиндустриального общества (О. Тоффлер, Д. Белл, З. Бжезинский).

В современных условиях средний класс является главной социальной силой, обеспечивающей развитие материального производства, прирост национального богатства, осуществление научно-технических инноваций и культурный рост, а также служащей гарантией стабильности в обществе.

В развитых странах принято различать «*традиционные*», или «старые» средние слои, объединяющие мелких частных собственников (сфера мелкого и среднего бизнеса, фермеры и т.д.), и «*новые*» средние слои, включающие лиц, владеющих интеллектуальной собственностью, развитыми навыками сложной трудовой деятельности: менеджеров, интеллигенцию, лиц свободных профессий, служащих, высококвалифицированных рабочих и т.д. Тенденции развития социальной структуры в развитых странах в последние десятилетия шли в направлении сокращения удельного веса «традиционных» и роста «новых» средних слоев. Однако, когда говорят о среднем классе вообще, имеют в виду некоторое объединенное понятие. Следует подчеркнуть, что термины «традиционные» и «новые» средние слои плохо согласуются с нашей ситуацией, где традиционные средние слои — в первую очередь интеллигенция, больше напоминают «новые» средние слои на Западе, и, наоборот, новые средние слои более похожи на западные «традиционные».

Таким образом, появление в нашем обществе слоя предпринимателей, обладающих определенной доходно-имущественной

состоятельностью и опытом работы в условиях рынка, — это лишь первый этап формирования среднего класса. Средний класс в полном объеме этого понятия должен объединять в себе общность и прочность экономических и политических позиций с достаточно высоким профессиональным и интеллектуальным потенциалом.

Что касается *численного состава* среднего класса в России, то по критерию доходности М.И. Воейков следующим образом оценивает его динамику в СССР и в России (в % от общей численности населения):1975 г. — 57,1, 1990 — 70,5, 1991 — 82,4, 1992 — 27,1, 1993 — 37,3, 1994 — 31,4, 1995 — 29,4, 1996 — 35,2, 1997 — 38,2, 1999 (дек.) — 32,2 [103, с.6—12].

В. Радаев выделяет семь критериев, с учетом которых возможно отнесение к среднему классу [104, с. 64—71]: 1) уровень дохода, 2) накопленное богатство (общее материальное благосостояние), 3) обладание мелкой собственностью на средства производства, руководство мелкими фирмами, 4) уровень образования и профессиональные знания, 5) служащие (белые воротнички), 6) стиль жизни и социальные связи, 7) статусно-престижные группы, относимые на основе самоидентификации.

Однако основными при выделении среднего класса являются доходно-имущественные характеристики. Как отмечает, Л.Г. Бызов

> Одним из базовых при выделении среднего класса в современной социологии являются объективный критерий, т.е. анализ в первую очередь имущественного и доходного состояния, а также характер выполняемых в общественном разделении труда функций. Принимая во внимание эти факторы, плюс самоидентификация опрошенных, по мнению того же автора, «средний класс начинается там, где прекращается экономия на продуктах питания, покупке остро необходимых предметов домашнего обихода и приеме гостей или родственников. И далее, — «возможность отдыхать в свое удовольствие — удел по преимуществу уже верхнего слоя среднего класса [92, с.42—51].

Интересный подход к выделению и количественной оценки состава среднего класса предложен авторами работы [105, с. 91—97]. Предлагается использовать ряд признаков для отнесения домохозяйства к среднему классу, причем эти признаки могут использоваться по отдельности или в режиме концентрации признаков. По признаку доходности к среднему классу были отнесены 48,6% домохозяйств из числа обследованных, по

признаку профессионально-квалификационного статуса — 43,7%, по признаку успешности экономического поведения — 46,1%. В режиме концентрации признаков: по одному признаку — 85%, сразу по трем признакам — 45,6%, по четырем — 31,6% и по пяти — 16,4% обследованных домохозяйств.

В соответствии с классификацией стилей жизни Я. Рощиной для складывающегося слоя *предпринимателей* характерен определенный стиль жизни, проявляющийся в «поле досуга» и в «поле потребления» [95, с. 125—126].

Основные характеристики «поля потребления» предпринимателей

Доход. Большинство предпринимателей, прошедших обследование, — главные «кормильцы» семьи: почти у 70% респондентов доход составляет более 4/5 семейного бюджета (в том числе у 34% — близко к 100%). Среднедушевой доход семей предпринимателей (с учетом дохода других членов семьи) составил около 650 долл.

Текущее потребление. При покупке одежды и продуктов питания для 60% бизнесменов качество всегда важнее цены, а для 10% цена вообще не имеет значения. Большинство из них предпочитают на работе, скорее, удобную и практичную, чем модную, одежду, хотя и соответствующую деловому стилю, в домашнем питании ценят хороший вкус и пользу для здоровья. Избирательность в этой области потребления значительно выросла: 79% отметили, что чаще покупают деликатесы, а 65% — что после того как стали руководителями фирм, они уделяют своей одежде больше внимания.

Кроме питания и одежды, предприниматели достаточно часто тратят деньги на покупку книг, аудио- и видеокассет, гораздо реже — на покупку абонементов для занятий спортом и инвентаря и совсем редко — предметов искусства и драгоценностей.

Имущество. Для части предпринимателей важными направлениями расходования денег являются покупка недвижимости, акций и сбережения: не тратят деньги на эти цели 38% респондентов, тратят меньшую часть дохода — 44%, большую часть дохода — 18%. После перехода к предпринимательской деятельно-

сти почти все респонденты покупали импортную видео- и бытовую технику, несколько меньше — автомобиль и персональный компьютер и еще меньше — квартиру или дачу. В то же время можно отметить достаточно высокую обеспеченность этими благами и до перехода к предпринимательской деятельности, особенно квартирой и машиной, и именно в этих областях прирост не так велик. Заменили старую машину на новую 19%, а квартиру — 5%.

Средний размер жилой площади квартиры, принадлежащей респондентам (данные обследования 1996 г.), достаточно высок по среднероссийским меркам — 48,6 кв. м (в 1993 г. — 38,8 кв. м), однако почти каждый четвертый живет в квартире площадью менее 30 кв. м и только каждый пятый — в квартире площадью более 60 кв. м. (данных обследования 1996 г.). Размер жилой площади не коррелирует с размером семьи, но сильно зависит от того, была ли она куплена за последние годы: средняя площадь купленных квартир почти 69 кв. м, имевшихся ранее — 43 кв. м. Среди индикаторов престижа и демонстративного потребления важное место занимают марка и год выпуска личной автомашины, часто являющейся визитной карточкой предпринимателя. Бесспорный лидер марок личных автомашин респондентов — «Жигули» (57%), у 4% — «Волга», у 17% — прочие отечественные машины. На иномарках, служащих пока символом достатка, ездят 22%. Велика и дифференциация «возраста» автомобилей — от 1995 г. выпуска (28%) до 1989 г. и ранее (26%).

В структуре «поля потребления» использованы показатели обеспеченности благами, размера дохода, потребительских ориентиров и вкусов.

Составляющие первого фактора — это индексы обеспеченности импортной видео- и бытовой техникой и персональным компьютером, площадь квартиры, доход, частота покупок товаров спортивного и культурного назначения, драгоценностей, индекс вкуса в питании и одежде, важность качества при покупке одежды. Отрицательное направление соответствует низким, а положительное — высоким значениям показателей. Таким образом, первый фактор — это повседневное потребление.

Таблица 13.6. Имущественное положение предпринимателей (%)

	Имеют в настоящее время	Имели до перехода к предпринимательской деятельности	Приобретали после перехода к предпринимательской деятельности
Квартира	76	58	23
Летняя дача, участок	64	37	29
Коттедж, жилой дом	8	4	4
Машина	70	44	45
Импортная аудио-, видеотехника	96	39	68
Персональный компьютер	48	8	40
Импортная бытовая техника	88	24	72

*По данным опроса 1993 г., имели дачу или участок 70% предпринимателей, машин — 67, персональный компьютер — 12%.

Составляющие второго фактора — *индексы обеспеченности квартирой, дачей, машиной, а также сбережений*. Отрицательное направление соответствует низким, а положительное — высоким значениям данных показателей. Это фактор долгосрочного потребления недвижимости.

В соответствии с комбинацией значений (положительное и отрицательное) каждого из факторов была осуществлена классификация респондентов по четырем группам согласно различным стилям потребления: I — «аскеты»; II — «традиционалисты»; III — «прогрессивные» и IV — «обеспеченные».

Группам присуща определенная дифференциация не только по обладанию теми или иными благами, но и по способам их приобретения, а также по потребительским ориентациям.

Группы также различаются по социально-демографическим показателям. В III группе выше доли женщин и одиноких, в I и II группах — больше респондентов моложе 30 и старше 50 лет. В IV группе шире представлены те, кому от 40 до 50 лет, и те, кто живет с детьми. В I и II группах много бывших работников министерств, во II — бывших заместителей руководителей предприятий и учреждений, в III — бывших рядовых работников и руководителей подразделений предприятий и учреждений, в III —

бывших рядовых работников и руководителей подразделений предприятий третичного сектора. В I и III группах преобладают те, кто имеет гуманитарное и естественно-научное образование, а во II и IV — техническое. В IV группе больше всего руководителей первого уровня (74%), собственников (82%), тех, кто ушел в частный сектор и сал руководителем до 1991 г. (соответственно 77 и 59%) и участвовал в организации предприятия (88%), то есть предпринимателей в полном смысле этого слова. Представители I и II групп работают в более мелких, а III и IV — в более крупных по обороту фирмах. В I и II группах меньше считающих, что повысился их социальный статус, и больше не считающих бизнес своим призванием, то есть «вынужденных» предпринимателей.

В «поле потребления» эти группы характеризуются следующими стилями поведения.

I. *«Аскетический» стиль жизни.* Доход половины респондентов данной группы не превышает 500 долл., а другой половины — 1000 долл. в месяц, многим приходится выбирать более дешевые продукты и одежду. При достаточно высоких стратовых имущественных позициях они почти не улучшили их и имеют самые маленькие квартиры (в среднем — 37 кв. м), самые старые автомобили. Большинство иногда покупают книги и спортивные абонементы или инвентарь, редко — драгоценности или предметы искусства. В продуктах питания для большинства из них важна польза для здоровья или экономичность, в одежде — удобство и привычность. В этой группе самый высокий средний рейтинг дома, семьи как жизненных ценностей.

II. *«Традиционный» стиль.* Большинство (67%) имеют доход от 200 до 1000 долл., но экономят чаще на одежде, чем на питании. Для потребительских ориентаций в этой группе характерна ярко выраженная направленность на приобретение недвижимости и автомобиля в ущерб текущему потреблению. Многие приобрели машину или дачу за время работы в частном секторе, но обеспеченность жилой площадью (около 40 кв. м в среднем) достигается в основном за счет стартовых позиций (здесь много бывших работников министерств и заместителей руководителей предприятий, работников партийно-советского аппарата). Парк автомашин наполовину старый (до 1991 г. выпуска). Треть «традиционалистов» не обращают особого внимания на характер

своего питания, а в одежде предпочитают удобство. Здесь относительно мало тех, кто стал чаще покупать деликатесы и больше внимания уделять одежде. Итак, высокий стартовый потребительский потенциал «традиционалистов» повысился только в отношении машины и дачи, то есть традиционных советских потребительских ценностей, при общей неразвитости текущего потребления (выделяемые далее Я. Рощиной «прогрессивный» и «обеспеченный» стили жизни отнесены нами к богатым и рассматриваются в соответствующем разделе) [95, с.125—126].

Социальный состав среднего класса. Считается, что классы возникают в обществе из-за неравенства во владении и контроле над материальными ресурсами. Многие исследователи на Западе в настоящее время принимает ту точку зрения, что все население нации вписывается в рамки высшего, среднего и низшего класса, хотя и существует много сложностей в построении таких классовых систем.

В эмпирических исследованиях самым популярным в западной социологии типом обобщенного статуса гражданина (его принято также называть социально-экономическим индексом позиции) в течение долгого времени был статус, операционализируемый при помощи трех измеряемых признаков — престижа профессии, уровня дохода и уровня образования.

Современные условия развития общества внесли некоторые коррективы в формирование реалистической картины происходящих социальных процессов: категория собственности стала утрачивать господствующее положение в социальной дифференциации. В качестве основы для дифференциации теперь обычно принимается социальная позиция («совокупный статус») индивида или главы семьи, включающая в себя большее число признаков, чем это было в социально-экономическом индексе; дополнительные признаки — власть (уровень властных полномочий) и социальный престиж, понимаемый шире профессионального.

Средний класс в современном российском обществе

Проблема формирования среднего класса — это лишь часть проблематики адаптации всей социальной структуры к изменившимся экономическим и общественным отношениям, выде-

ляемая только в целях изучения и структуризации проблемы. Поэтому средний класс должен рассматриваться в рамках общей социальной структуры в составе других классов и страт общества в их взаимосвязях, зависимостях и в динамике взаимных переходов из среднего класса в верхние и нижние слои и наоборот. А. Авраамова выделяет четыре группы населения в зависимости от степени адаптации к новым условиям: группы успеха, адаптации, выживания и протеста [93, с.72—73]. Очевидно, что к новому среднему классу следует отнести группы успеха и адаптации.

Средний класс — это понятие, сформировавшееся в конкретных социально-исторических условиях развития, характерных для ряда развитых стран с рыночной экономикой. Поэтому было бы ошибкой ожидать полной аналогии в процессах формирования, составе и качественных характеристиках среднего класса в этих странах и в нашем обществе.

Оценки специалистами количественных характеристик, структуры, социального статуса среднего класса в современном российском обществе различны. В качестве индикаторов отнесения к среднему слою используются такие, как уровень дохода, позволяющий иметь благоустроенное жилище, легковой автомобиль и полный набор домашней бытовой техники. Другие исследователи начинают свои обследования по оценке характеристик среднего класса с выбора представителей социально-профессиональных групп. Так, М.К. Горшков, приступая к организации выборки в 1765 человек, выделял: квалифицированных рабочих, техническую интеллигенцию, гуманитарную интеллигенцию, работников сферы торговли, услуг, транспорта, служащих (госслужащие, банковские служащие, юристы и т.д.), предпринимателей малого бизнеса, фермеров, кадровых военных (старших офицеров), менеджеров (руководителей высшего и среднего звена). В качестве второго критерия выборки использовался среднедушевой доход — не ниже 1000 руб. на одного члена семьи [106, с. 4].

На наш взгляд, средний класс — это не просто совокупность состоятельных индивидов, а целая *социальная среда с определенным набором социальных параметров*: гомогенностью характеристик, устоявшейся нормативной базой, сложившимися каналами социальной мобильности, специфическими социальными связями, определенными законами воспроизводства и развития.

В социальной характеристике представителя среднего класса необходимо использовать комплекс показателей, определяющих: качество жизни; уровень образования и культуры, позволяющий выполнять высококвалифицированную работу; определенный тип поведения, ориентированный на рыночную форму хозяйствования; социально-психологические установки семейного благополучия, индивидуального развития и совершенствования. Последнее и определяет меру социальной адаптации к рынку: социальное самочувствие и степень субъективной встроенности индивида в рыночные структуры. Политические, партийные пристрастия тесно связаны с экономическими ориентациями и определяются в целом демократическими принципами, законопослушностью и требованиями к государству защищать законы и права человека.

Подобное представление о среднем классе позволяет говорить о его наличии в российском обществе лишь гипотетически. Поэтому в данный период при исследовании границ среднего класса российского общества, не игнорируя всех прочих социальных параметров, предпочтение отдаем экономическим факторам и, прежде всего, подоходному.

Социальная структура нового среднего класса. В современных исследованиях, несмотря на некоторые различия в подходах, к среднему класса относят научных и инженерно-технических работников, управленческий, административный персонал, не занимающий высших постов, интеллигенцию, городских и сельских мелких собственников, в том числе, часть крестьянства и фермеров.

В сегодняшней России это также частно практикующие врачи, консультанты; старший офицерский состав армии и флота, работники налоговых органов, служб безопасности и милиции; средний слой бизнеса, менеджмента; работники совместных и иностранных фирм, кредитно-финансовой сферы; квалифицированные рабочие «благополучных» предприятий. Кроме того, это лица наемного труда в преуспевающих коммерческих структурах и предприятиях с иностранными инвестициями, коррумпированное чиновничество. Материальная почва для существования этих слоев — обслуживание рыночной инфраструктуры, производство услуг, участие в распределительном процессе.

В нашей стране исторически «традиционные», или «старые», средние слои (купцы, промышленники, землевладельцы, интеллигенция, духовенство, офицерство) были ликвидированы, на

смену им пришел «обновленный средний класс» — «прослойка народной интеллигенции», которая составляла до трети всего населения: низшие и средние слои партноменклатуры, «белые воротнички», мощные слои городской и сельской интеллигенции, офицерство. Это «новые» средние слои общества, но по своему социальному статусу они не аналогичны средним слоям развитых стран мира: они не массовые, хотя рост общего и специального образования в нашей стране сформировал многочисленный слой специалистов; подавляющее число работников по уровню доходов находится ниже традиционных групп рабочего класса. За годы перестройки ценность интеллектуального труда еще более понизилась и в сравнении с уровнем жизни соответствующих групп в развитых странах она предельно мала.

В процессе индустриализации страны и во времена послевоенного стратегического противостояния двух мировых систем и связанного с ним интенсивного развития военно-технической сферы в стране был создан достаточно многочисленный слой научно-технической интеллигенции. В результате произошедших преобразований у большей части интеллигенции, квалифицированных рабочих, значительной части служащих и других групп населения с фиксированными доходами уровень реальных доходов, как и социальный статус, значительно снизился (так, если для среднего работника соотношение уровня цен к уровню зарплаты с 1989 г. по 1994 г. ухудшилось в 2,7 раза, то для научного сотрудника — в 4,4 раза).

Лишь незначительная часть из состава этих групп, часто с изменением своей профессиональной ориентации, сумела приобщиться к коммерческим структурам и не потеряла своих экономических позиций. Результатом сокращения бюджетного финансирования науки, высшего и среднего образования, медицины, культуры и искусства стала пауперизация значительной массы работников умственного труда, падение их престижа и социального статуса. А, как известно, интеллигенция и служащие являются важной составной частью среднего класса, обеспечивающего устойчивость гражданского общества. Интеллигенция, ранее в большинстве своем поддержавшая слои прежней политической и экономической системы, ныне оказалась расколотой в отношении практики реализации реформ. Часть продолжает поддерживать радикально настроенных демократов, другая полностью разочаровалась в них, третья потеряла всякий интерес к политической жизни.

Основные социально-исторические предпосылки становления среднего класса. Формирование традиционных средних слоев и выполнение ими своего назначения в рыночной экономике и обществе означает возникновение частных собственников-предпринимателей — хозяев небольших предприятий, фирм, брокерских контор, магазинов, фермерских хозяйств. Это совершенно новый для нашей экономики тип хозяйствующего субъекта, способный соединить, комбинировать факторы производства, рынки сбыта, новые методы управления.

Архивные материалы, ранее не известные широкой научной общественности, дают представление о формировании «частного» бизнеса в сфере бытового обслуживания населения страны и жителей Российской Федерации еще в 50—60-е годы. В специальные аналитические записки ЦСУ был введен раздел о покупках населением непродовольственных промышленных товаров у частных лиц и о расходах на пошив и ремонт одежды и обуви у частников. Как показывают данные, доля уплаты частным лицам за приобретение непродовольственных товаров в расходах населения на эти цели значительна. Эта доля составляла в 1951—1955 гг. в семьях рабочих от 18% до 20% в год, а в семьях колхозников — даже 20—22%.

Проведенный ЦСУ в 1959 г. анализ материалов бюджетов обследуемых групп семей показал, что в среднем по РСФСР к услугам частных лиц при покупке промышленных товаров обращалось 85% семей промышленных рабочих, 78% семей ИТР и служащих промышленности, 86% семей рабочих совхозов и 63% семей колхозников.

Отставание развития сети государственных и кооперативных мастерских и ателье бытового обслуживания от запросов и потребностей в этом виде услуг жителей города и села приводило (вопреки воле властей) к возрождению деятельности кустарей в отдельных местностях России. Так, в Калининской (Тверской) области в 1959 г. насчитывалось 4374 кустаря, Вологодской — 1150, Тульской — 999. Удельный вес расходов населения на эту часть бытовых услуг по разным социальным группам составил от 42 до 87% к общим расходам на эти цели. В последующие годы эти доходы увеличивались. По примерным расчетам ЦСУ, в 1972 г. сельское население СССР переплатило за дефицитные товары 440 млн руб., а городское население — 360 млн руб[1].

[1] *Российский* государственный архив экономики (РГАЭ — бывш. ЦГАНХ). Ф. 1562. Оп.26. Д.427. Л.81; Д.921. Л.154; Л.162; Оп.49. Д.33. Л.4; Оп.50. Д.37. Л.1.

Подавляющая часть действующих малых предприятий пока относится к государственному сектору, а для создания альтернативного, подлинно рыночного сектора в экономике, как подсчитали специалисты, должно сформироваться не менее 2/3 миллиона мельчайших, мелких и средних частных предприятий, которые и создадут нормальное финансирование, торговлю, посредничество и прочие инфраструктуры рынка [107, с.146,151].

Средний класс и проблемы возрождения деревни. Другим весьма важным источником пополнения среднего класса за счет сокращения численности нижних страт общества является возможное возрождение деревни и крестьянства.

В аграрном секторе основным звеном формирующегося предпринимательства долгое время считалось фермерство, однако, как показала жизнь, успешное его развитие возможно лишь в условиях решения комплексной проблемы становления крестьянства в целом как класса российского общества, имеющего в России глубокие социально-исторические корни. Количественные показатели «перестройки» сельского хозяйства страны в рамках аграрной реформы, по разным сообщениям прессы, противоречивы. По материалам Госкомстата, проводимые социальные и структурные преобразования представляют следующую картину: основной организационно-правовой формой хозяйствования стали товарищества различных типов. К концу 1994 г. действовало 17 тыс. новых формирований и 10 тыс. колхозов и совхозов, сохранивших после регистрации свой прежний статус[1].

За первые три месяца 1995 г. число крестьянских (фермерских) хозяйств увеличилось на 3,5 тыс. (в I квартале 1994 г. их число возросло на 7,4 тыс.). Всего к 1 апреля 1995 г. численность фермерских хозяйств составила 282,7 тыс.[2] Становление фермерства сопровождается сложными и даже противоречивыми процессами. Фермерские хозяйства не нашли реальной поддержки у государства — ни материально-технической, ни организационной, ни агрономической. Трудности в развитии фермерства порождены, прежде всего, попытками создания крестьянских (фермерских) хозяйств путем деления нерентабельных колхозов и совхозов. Организация фермерских хозяйств проводилась в отрыве от одновременного развития социальной инфраструктуры села (без строительства дорог, объектов сервиса, учреждений здравоохранения, культуры, быта).

[1] *Социально*-экономическое положение России. 1994 г. — М.: Госкомстат РФ, 1995. — С.53.

[2] *Социально*-экономическое положение России. Январь—март 1995 г. — М.: Госкомстат, 1995. — С.46.

Сохраняющиеся ценовые диспропорции на реализованную сельскохозяйственную продукцию и приобретаемую промышленную продукцию и услуги, удорожание кредитов, а также наличие государственной задолженности крестьянам еще более усугубили и без того низкую рентабельность хозяйств. Из-за ухудшения финансового положения уже в 1994 г. прекратили свою деятельность 27 тыс. фермерских хозяйств (за 1993 г. их распалось 14 тыс.)[1]. После 1995 г. процесс распада и сокращения числа фермерских хозяйств еще более усилился.

Что касается российского крестьянства, то за несколько прошедших десятилетий войн, революции, политики военного коммунизма, курсов на индустриализацию, ликвидацию кулачества, коллективизацию, укрупнение колхозов, химизацию сельского хозяйства, резкой противоположности в условиях жизни и труда в городе и на селе ликвидированным оказалось не только кулачество, но и большая часть трудоспособного крестьянства.

В условиях полуразрушенной экономики, разваливающихся колхозов и буксующего фермерства возрождение села и крестьянства на массовой основе может стать не только важнейшей, но и естественной дорогой восстановления и оживления сельской экономической жизни.

Сейчас складываются такие условия, когда миграция населения по линии село—город практически прекратилась. Это связано с рядом причин, среди которых наиболее важны:

- резкое сокращение спроса на рынке рабочей силы в городах;
- неизмеримо возросшая стоимость продуктов питания (отсюда неэкономичность проживания в городе и целесообразность наращивания их производства в условиях сельской местности);
- стирание противоположности между городом и деревней за счет интенсивно протекающих процессов информатизации — развития телевидения, видеотехники, постепенного насыщения села средствами индивидуального и коллективного транспорта, бытовой техникой.

[1] *Социально*-экономическое положение России. 1994 г. — М.: Госкомстат РФ, 1995. — С.53.

На фоне общего спада сельскохозяйственного производства наблюдается заметное усиление крестьянских приусадебных хозяйств. Как показали обследования, проведенные сотрудниками ИСЭПН в ряде областей Центрального и Центрально-Черноземного регионов (Калужская, Брянская, Орловская, Ростовская области), многие приусадебные хозяйства имеют более одной или несколько коров, коз, овец, свиней, птицу, хорошие огороды. Основными продуктами, приобретаемыми в магазинах, являются хлеб и сахар. Приусадебные хозяйства дают семьям почти полное продовольственное самообеспечение. Производительность труда в приусадебных хозяйствах по ряду культур значительно выше, чем в коллективных хозяйствах, валовое производство продукции приусадебных хозяйств намного превышает производство фермерских хозяйств.

Удельный вес личных подсобных хозяйств населения в стоимости валовой продукции сельского хозяйства возрос с 28% в 1991 г. до 38% в 1994 г., в посадках картофеля — с 67 до 84%, овощей — с 46 до 65%. Доля крупного рогатого скота за эти годы увеличилась с 20 до 28%, коров — с 28 до 37%, свиней — с 22 до 32%, овец и коз — с 31 до 46%[1]. К 1998 г. в хозяйствах населения производилось уже около 57% всей сельхозпродукции и до 80—90% всего картофеля.

Учитывая, что с прекращением миграции в город в крестьянских приусадебных хозяйствах появится большее число рабочих рук, в том числе мужских, можно ожидать их дальнейшего усиления. Нельзя сбрасывать со счетов и то обстоятельство, что колхозы или акционерные общества сейчас во многом ориентированы на удовлетворение нужд сельских домашних хозяйств. Все это свидетельствует о том, что на значительной территории России деятельность сельских домашних хозяйств способна породить массовый слой крепких хозяев (в прежней терминологии — кулаков и середняков), обладающих необходимыми профессиональными навыками, заинтересованных в экономической стабильности и прочной государственности.

Этот слой крепких сельских хозяев, для возрождения которого складываются определенные предпосылки, представляет

[1] *Социально*-экономическое положение России. 1994 г. — М.: Госкомстат РФ, 1995. — С.54.

собой российский вариант мелкого фермера и может, на наш взгляд, рассматриваться как промежуточная страта, которая в дальнейшем наряду с фермерским движением может привести к формированию среднего слоя на селе.

Можно выделить несколько причин, по которым формирование широкого среднего класса оказалось заблокированным. Прежде всего, это связано с механизмом приватизации, который способствовал созданию крупных, но не средних и мелких собственников, хотя именно эта цель была поставлена в качестве основной «архитекторами» приватизации. За пределами узкой группы приватизация не стала ни инструментом повышения жизненного уровня, ни источником социальной динамики. Второй причиной стало торможение восходящей социальной мобильности. Потенциальное ядро среднего класса, которое, по нашим оценкам, включает примерно 20% населения, характеризуется адаптационными навыками, реализацией достаточно успешных стратегий социально-экономического поведения. Все это, однако, еще не делает эту часть общества «классом в себе», поскольку, хотя и наличествуют важные предпосылки формирования среднего класса, практически отсутствуют, во-первых, стереотипы массового социокультурного поведения, а, во-вторых, устойчивая самоидентификация, обеспеченная идеологической поддержкой, выступающей в виде признания особого достоинства, символической оплаты за издержки адаптационных усилий. Тем более нельзя говорить о «классе для себя», поскольку сегодня средние слои не имеют серьезных ресурсов влияния на макропроцессы.

Нестабильность политической ситуации, отсутствие последовательности и предсказуемости в действиях властей, отсутствие значимых горизонтальных связей, реальной поддержки авторитетных общественных организаций делает представителей данного слоя уязвимыми перед угрозой потери достигнутых в ходе адаптации позиций.

В первоначальном варианте идеологии либеральных реформ заключалось очень важное положение — создание широкого, массового слоя собственников (т.е. среднего класса), могущих стать социальной опорой модернизированной на основе рыночных и демократических принципов России. К настоящему времени говорить о решении этой задачи не представляется возможным. Это связано не только с несовершенством законода-

тельства в данной сфере и политики, ориентированной объективно на интересы преимущественно верхней страты общества, но и не в последнюю очередь с наличием определенной социально-культурной традиции, блокирующей создание «среднего класса» в том виде, как он сложился и идентифицируется в США и Европе. Неизбежен вопрос об условиях, способствующих формированию среднего класса в России. Оформление социального субъекта возможно при наличии непротиворечивого и взаимодополняющего развития внутренних и внешних факторов. К числу первых можно отнести развитие автономной активности, консолидацию социальных интересов, групповой идентичности, культурно детерминированной системы ценностей, норм и санкций, а к числу внешних — стабилизацию социально-экономических и политических институтов и способность общества к воспроизводству этой стабильности, под которой следует понимать не консервацию существующего порядка, а предсказуемость и открытость действий власти.

Некоторые положения социально-экономической политики, ориентированной на выравнивание экономических диспропорций в уровне жизни

Очевидно, что по-настоящему благоприятные условия для социально-экономического выравнивания общества и формирования среднего класса возникают лишь в процветающем обществе с эффективной экономикой и стабильно высоким жизненным уровнем. Однако становление рыночных отношений, резко изменившее социально-экономические тенденции в области трансформации общественной структуры, наряду с негативными явлениями социальной поляризации, закладывают и определенные предпосылки позитивных изменений в плане постепенного образования слоев и групп населения, приближающихся по своим характеристикам к представителям среднего класса. Эти тенденции должны учитываться и поддерживаться при формировании соответствующих положений социальной политики.

Общая стратегия социально-экономической политики, направленной на сглаживание социально-экономического неравенства в стране и формирование среднего класса, предполагает решение следующих кардинальных задач:

- создания условий и поддержание процесса формирования нового среднего класса;
- сдерживания процесса рассеивания и сокращения старого среднего класса;
- борьбы с социальным неравенством и доходно-имущественной поляризацией общества.

Программа мероприятий по созданию условий и поддержанию формирования среднего класса и выравниванию положения различных групп населения должна включать следующие направления работ:

1. Оказание помощи малому и среднему бизнесу. Наиболее существенными препятствиями на пути становления нового среднего класса и развития предпринимательства как главной движущей силы в деле выхода из кризиса и реформирования страны, на наш взгляд, являются: отсутствие условий реализации программы помощи малому бизнесу, неадекватность хозяйственного права и правовая незащищенность новых юридических лиц, неразвитость рынка рабочей силы, отсутствие оптовых рынков сырья, материалов, оборудования. Принципиальное значение в этом процессе имеет учет регионального фактора в резко дифференцированных по социально-экономическим характеристикам регионах России, создание региональных институтов, реализующих государственную программу помощи на местах. Необходимо законодательно дифференцировать типы хозяйственных организаций малого предпринимательства, выделив в качестве приоритета развитие массового производственного, а не только торгово-коммерческого предпринимательства.

При формировании сектора малого и среднего бизнеса, используя мировой опыт, крайне важно, на наш взгляд, сосредоточить усилия на развитии малых предприятий в наиболее необходимых потребителю сферах: производство продуктов питания, выпуск товаров народного потребления, закупка и переработка сельхозсырья на местах, бытовое обслуживание, строительство жилья.

2. Укрепление приусадебных крестьянских хозяйств.

Принятие комплексных мер по организационной, материально-технической и агротехнической помощи фермерским хозяйствам, по развитию социальной инфраструктуры села (строительство дорог, объектов сервиса, учреждений здравоохранения, развитие транспортных коммуникаций). Условием для выхода приусадебных крестьянских хозяйств на этот путь является обеспечение для них сбыта товарной продукции, для чего

необходимы оживление деятельности потребительской кооперации и стимулирование деятельности и развитие сети различных закупочных, заготовительных, перерабатывающих государственных и коммерческих организаций и фирм.

3. Поддержка нижних социально-доходных групп и их постепенное подтягивание к среднему уровню.

4. Социальная помощь малообеспеченным семьям, включающая не только пособия, выплаты, кредитно-налоговые льготы, предоставляемые прежде всего на адресной основе, но и поддержку в обеспечении занятости, обучении и переобучении, приоритетное предоставление рабочих мест.

В качестве первоочередных следует назвать следующие меры по *государственному контролю и регулированию доходов населения:*

1) введение санкций, направленных на неукоснительное соблюдение всеми работодателями и, в первую очередь, государством, своих обязательств по заработной плате;

2) пересмотр соотношения между минимальной заработной платой, прожиточным минимумом и минимальной пенсией; должен быть утвержден порядок индексации с тем, чтобы вывести этот процесс из сферы сиюминутной политической борьбы различных группировок;

3) упорядочение каналов поступления денежных доходов и налогового обложения высокооплачиваемых групп населения;

4) введение полного налогообложения собственности после тщательной работы по оценке значения и дифференциации различных видов собственности как форм существования капитала;

5) устранение возникших диспропорций в оплате высоко и низкоквалифицированного труда.

IV

ДОМАШНИЕ ХОЗЯЙСТВА – ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Основные представления о домашнем хозяйстве 14

14.1. Определение понятия домашнего хозяйства

Как уже отмечалось, уровень жизни населения страны определяется развитием производительных сил, национальным богатством, эффективностью экономики, а также системой распределения доходов и социально-демографической структурой населения. Подобным же образом и уровень жизни отдельных домашних хозяйств определяется их текущими доходами, размерами имущества, социальным положением и демографическим составом, в частности возрастом, количеством членов домохозяйства, числом детей, трудоспособных и нетрудоспособных. Сейчас уже окончательно доказано многочисленными исследованиями, что ориентация в вопросах оценки уровня жизни на среднестатистического гражданина является весьма приблизительной и общей.

Для проведения действительных оценок уровня жизни и благосостояния населения необходимо его рассмотрение не в целом, а в разрезе *отдельных домохозяйств с их среднедушевыми оценками на члена домохозяйства*. В конечном счете размер среднедушевого дохода зависит от всех вышеназванных факторов, но в первую очередь определяется уровнем доходов и соотношением трудоспособных и нетрудоспособных, или иждивен-ческой нагрузкой.

Обоснованно судить об уровне жизни населения можно, лишь владея данными о количестве и соотношении групп домохозяйств, обладающих различным уровнем жизни или упрощенно разными среднедушевыми доходами. И.И. Дмитричев в работе «Статистика уровня жизни населения» пишет, что

> основной информационной базой для исследования уровня жизни населения является статистика домашних хозяйств [16, с.6].

Хотя в разных контекстах и при решении различных задач термин *домашнее хозяйство* может иметь различные оттенки значения, можно обобщенно считать, что

> под *домашним хозяйством* понимается хозяйство, которое ведется одним или несколькими индивидами, проживающими совместно и имеющими общий бюджет. Домашнее хозяйство охватывает все виды трудовой производственной и экономической деятельности, которые могут иметь как натуральный, так и товарный характер, но не могут быть ни юридически, ни экономически отделены от него.

Следует различать употребление термина «домашнее хозяйство» в качестве универсальной статистической единицы в социально-демографическом контексте и как обозначения особого типа хозяйства или массовой микроуровневой экономической системы в текстах экономического содержания.

По мнению А.Г. Волкова,

> репродуктивная функция семьи рассматривается обычно в тесной взаимосвязи с ее хозяйственно-экономической функцией, а сама семья — не только как группа родственников, но и как первичная экономическая ячейка, обеспечивающая средства существования всем своим членам (в современном индустриальном обществе — преимущественно как ячейка организации быта и потребления). Такая ячейка издавна называется домохозяйством.

В экономической теории термин «домашнее хозяйство» (домохозяйство) трактуется как хозяйственная единица, состоящая из одного или более лиц, объединяемых общим бюджетом и местом проживания, которая снабжает экономику ресурсами и использует полученные за них деньги для приобретения товаров и услуг, удовлетворяющих материальные потребности человека [108, 109, 110, 111]. Понятие домохозяйства объединяет всех потребителей, наемных работников, владельцев крупных и мелких капиталов, земли, средств производства, лиц занятых и не занятых в общественном производстве.

В рамках совокупности понятий систем национальных счетов (СНС) домашнее хозяйство определяется как институциональная единица, представляющая собой небольшую группу людей, проживающих совместно, объединяющих частично или полностью свои доходы и имущество, и совместно потребляющих определенные виды товаров и услуг, к которым относятся главным образом жилье и продукты питания [112, с.108].

При проведении микропереписи населения в 1994 г., использовалось следующее определение: домашнее хозяйство об-

разуют один, два или несколько человек, проживающих постоянно в жилом помещении или части жилого помещения и совместно обеспечивающих себя пищей и всем необходимым для жизни, ведущих общее хозяйство, т.е. частично или полностью объединяющих и расходующих свои средства.

Теоретически члены домашнего хозяйства могут составлять семью, находиться в родственных отношениях или не иметь таковых. Однако на практике подавляющее число домашних хозяйств образуются семьями.

Если говорить о числе домашних хозяйств с разным числом членов то наибольшее число среди прочих домохозяйств на 1000 домохозяйств приходится на домохозяйства из двух человек (262), несколько меньше (226) — из трех человек, затем домохозяйства из четырех членов, одного и пяти членов. Средний размер домохозяйства — 2, 84 человек [19, с.124].

Основным видом домашних хозяйств являются *хозяйства — резиденты* той или иной территории, имеющие немногочисленный состав. Однако к числу домашних хозяйств относят также и *коллективные* хозяйства, состоящие из лиц постоянно или в течение длительного времени проживающих вне дома. Это члены религиозных общин, проживающие в монастырях, военнослужащие, проживающие в гарнизонах, заключенные, отбывающие длительные сроки заключения, долгосрочные пациенты в больницах, лица, проживающие в домах престарелых, домах ребенка.

Введение в широкое употребление понятия домашнего хозяйства в современном его понимании дало возможность в значительной степени объединить представления об этой важнейшей микроуровневой единицы, представляющей население, экономистов, социологов и демографов. Однако все же следует иметь в виду, что для экономистов это в первую очередь минимальная хозяйственная единица, для социологов — элементарная ячейка общества, для демографов — универсальная статистическая единица, позволяющая единообразно рассматривать семейные и другие аналогичные группы людей.

Действительно термин «домашнее хозяйство» во многих случаях пересекается или находится в отношениях взаимного дополнения или даже взаимозамещения с другим важнейшим в различных социальных, экономических и контекстах понятием — «*семья*».

Семья, ее значение и положение в обществе могут изучаться комплексно, т.е. одновременно в нескольких аспектах: демографическом, социологическом, экономическом и других, или более направленно, только в рамках одного-двух таких аспектов, например, в демографическом, социальном, экономическом или социально-демографическом, социально-экономическом, социально-психологическом и т.д.

Но даже рассматриваемая отдельно проблематика экономики семьи оказывается достаточно широкой и многоаспектной. В ней можно выделить группы вопросов преимущественно социально-демографического, социально-психологического, социально-экономического и функционально-поведенческого характера:

1) социально-демографический аспект экономики семьи предполагает изучение таких моментов, как, например, стоимость для семьи воспитания одного, двух или большего количества детей, экономичность с точки зрения семьи и общества различных демографических типов семей, экономическая эффективность различных видов их экономического поведения;

2) социально-психологический аспект предусматривает исследование внутрисемейных экономических отношений, их изменение под влиянием происходящих общественных трансформаций, усиления влияния рыночно-экономических факторов;

3) социально-экономический и функционально-экономический аспекты связаны преимущественно с исследованием воздействия социального статуса семьи на ее экономическое и доходно-имущественное положение;

4) в функционально-поведенческом аспекте рассматриваются вопросы экономического положения и экономического поведения семей в их взаимосвязи, влияния на них общеэкономических и общесоциальных изменений, адаптации к этим изменениям.

Наиболее полно группа вопросов, связанная с исследованием экономических сторон деятельности семьи и ее социально-экономическим положением, охватывается понятием домашнего хозяйства, в той интерпретации, которая принята в научной литературе и статистических изданиях стран с развитой рыночной экономикой.

Как правило, домашнее хозяйство по числу членов совпадает с семьей. Однако в отдельных случаях оно может объединять две или несколько супружеских пар, включать дальних родственников или даже лиц, не имеющих родственных связей. С другой стороны, домашнее хозяйство может вестись одиночками.

Можно еще раз подчеркнуть, что если в социально-демографической теории домашнее хозяйство — это прежде всего универсальная учетно-статистическая единица, то в экономических исследованиях — это, кроме того, особый тип хозяйства, первичная экономическая система, деятельность которой имеет большое значение для экономики в целом.

Некоторое время в нашей специальной литературе термин «домашнее хозяйство» (домохозяйство)[1] рассматривался преимущественно как социально-демографическое понятие с весьма узким экономическим содержанием, выражаемым через общие доходно-имущественные характеристики.

Новые социально-экономические условия — становление рыночных отношений и резкое падение жизненного уровня большей части населения — потребовали и иного отношения к домашним хозяйствам, при котором независимо от аспекта рассмотрения (социально-демографического или чисто экономического) больший акцент делается именно на экономические и поведенческие моменты их исследования. В соответствии с этими представлениями домашнее хозяйство соотносится с одним из важных субъектов экономической деятельности, от результатов которой зависит не только благосостояние отдельной семьи, но и всего населения.

Сейчас уже не подвергается сомнению то центральное положение, которое занимает семья в социальных и социально-экономических исследованиях. Столь же важными, на наш взгляд, являются и работы, связанные с чисто экономическим отображением деятельности домашних хозяйств, в том числе и в системе показателей национального дохода и валового внутреннего продукта. Более того, логически и социально-экономически оправданным могло бы быть и исчисление национального дохода как суммы доходов отдельных домашних хозяйств (как массового экономического субъекта, представляющего интересы населения) хотя, конечно, сейчас такой подход весьма трудно было бы реализовать практически.

[1] Словосочетание «домашнее хозяйство», как правило, употребляется в экономических текстах при рассуждениях, связанных преимущественно с макроэкономическим анализом, употребление же одного слова «домохозяйство» более характерно для демографических и социологических исследований, ориентированных на микроуровневый анализ.

На различных этапах формирования системы оценок национального дохода и валового общественного продукта в различные периоды в мировой практике использовались совершено различные подходы в частности: только исходя из оценок потребления населения страны (В. Петти, Англия XVII в.); исчисление по социальным группам населения (Г. Кинг, Англия конец XVII в.); по сумме индивидуальных доходов жителей (наиболее распространенная методология до20—30 годов XX в., в том числе в нашей стране (Л.Н. Литошенко, 1922—1924 гг.).

В трудных условиях современной российской действительности анализу экономического положения и экономического поведения семьи придается особо важное значение.

В употреблении термина «домашнее хозяйство» в различных социально-экономических контекстах имеются некоторые различия: он может использоваться либо в качестве статистического отображения семьи или несколько более широко — как универсальная учетно-статистическая единица либо как обозначение определенного субъекта хозяйствования.

При исследовании домашних хозяйств необходимо иметь в виду два уровня или масштаба описания — микро- и макроэкономический.

Уровень макроэкономического анализа — это прежде всего изучение домохозяйств как определенной совокупности экономических единиц, поведение которых непосредственно отражает положение населения и его экономические интересы в целом и оказывает существенное влияние на национальную экономику. На макроэкономическом уровне могут рассматриваться в совокупности доходы, потребление и сберегательное поведение домохозяйств, их вклад в валовой внутренний продукт страны, взаимоотношения с государством, сферой производства и бизнеса.

На *макроэкономическом уровне* исследуется вся совокупность домашних хозяйств страны или их множества, соответствующие различным экономическим типам, оцениваются общее макроэкономическое значение их деятельности, тенденции экономи-

ческого поведения, адаптация к изменяющимся условиям хозяйствования.

Совокупность домашних хозяйств как массовых и типовых экономических агентов микроуровня может рассматриваться и изучаться как самостоятельный сектор экономики (что и осуществляется в системах национальных счетов).

Микроэкономический анализ предполагает исследование домохозяйств как отдельных специфических экономических единиц. Он направлен на детальное изучение их трудовых и экономических функций, рыночного поведения, исследование причинно-следственных связей его определяющих. Микроэкономика имеет дело с такими понятиями, как ограниченность, выбор, индивидуальный спрос, индивидуальное предложение, издержки, доходы, потребление, цены.

Особенности микроподхода могут быть также охарактеризованы следующим образом: *1)* это изучение поведения домохозяйств как экономических агентов в рыночной системе; *2)* это исследование воздействия государства на домохозяйства; *3)* изучение процесса принятия решений домохозяйствами на рынке товаров и услуг и факторов, влияющих на их выбор.

При микроэкономическом исследовании домашних хозяйств анализируются их экономическая активность, экономическое состояние и потенциал, доходно-имущественные характеристики, а также экономические отношения между его членами.

Важно подчеркнуть, что на микроэкономическом уровне принципиально возможными являются два варианта рассмотрения домашних хозяйств: независимое и интегрированное, при котором оба уровня исследования рассматриваются как одинаково важные, взаимосвязанные и взаимозависимые, и информация собирается и формируется в соответствии с требованиями обоих этих уровней.

При интегрированном подходе возможен такой вариант, когда исследования на микроэкономическом уровне в известной мере подчиняются интересам и требованиям макроэкономического описания. Это оказывается особенно важным с точки зрения накопления информации о домашних хозяйствах в русле последовательной реализации методологии системы национальных счетов, используемых в странах с развитой рыночной экономикой и в настоящее время внедряемых у нас.

Макро- и микроэкономический анализы поведения домашних хозяйств тесно связаны между собой: изучаемые макроэкономистами явления и процессы, происходящие в домохозяйствах, как едином секторе экономики, в конечном счете складываются в результате взаимодействия множества индивидуальных домохозяйств. Положение, основы экономического поведения и значение деятельности домохозяйств не могут быть до конца поняты и объяснены исходя из результатов лишь из одного уровня анализа.

При относительно стабильно функционировавшей централизованно-плановой экономике взаимосвязь между макроэкономическими процессами и показателями, с одной стороны, и экономическими характеристиками и уровнем жизни семей, с другой стороны, рассматривалась традиционно как однонаправленная и однозначная. Считалось, что в целом, при прочих равных условиях, уровень благосостояния семей определяется успехами национальной экономики и степенью их участия в общественно производстве. Обратная связь, т.е. влияние хозяйственной деятельности семей на общую экономическую ситуацию, на макроэкономические тенденции и показатели, не принималось во внимание (за исключением разве что личных подсобных хозяйств).

Однако, даже исходя именно из того, что эффективность общественного производства и экономики в целом определяет уровень благосостояния населения, весьма важно оценить и обратное воздействие на макроэкономику результатов экономической деятельности домашних хозяйств как совокупности самых массовых элементов микроэкономического уровня.

В переходном периоде значительно увеличивается значение самообеспечивающей функции домашних хозяйств или функции натурального хозяйствования. Рассматривая в этом аспекте деятельность домашних хозяйств, можно сделать следующие заключения: несомненно, что натурализация многих домашних хозяйств (прежде всего в сельской местности) и выпадение, частичное или полное, их членов из сферы общественного производства есть обстоятельство негативное с точки зрения экономического развития в целом. Однако, с другой стороны, в таком изменении экономического поведения домашних хозяйств можно видеть и их закономерную реакцию на изменившиеся условия жизнедеятельности.

14.2. Экономика домашних хозяйств: краткий обзор направлений исследований

Хотя исследования домашних хозяйств как субъектов хозяйствования, в особенности на Западе, были начаты уже давно, в силу сложности объекта, необходимости применения междисциплинарного подхода и трудности использования традиционных, в частности, экономических представлений, они продолжают оставаться актуальными и интересными.

Наиболее крупный вклад в теорию экономики домашнего хозяйства внесли работы таких исследователей, как Г. Беккер, Дж. Минсер, Т. Шульц, Дж. Колдуэлл, а также наших отечественных экономистов: идеолога крестьянского хозяйства А. Чаянова и С. Струмилина (формирование бюджетов семей) и некоторых других [113].

Западная теория экономики домашнего хозяйства формировалась преимущественно в период стабильного развития экономики передовых капиталистических стран, поэтому вопросам собственного внутреннего производства домашнего хозяйства, масштабы и значение которого неизмеримо возрастают в периоды кризиса и упадка общественного производства, она уделяет относительно незначительное внимание.

Приводя пример, характеризующий сложность и неполную проработанность теории экономики домашнего хозяйства, А. Олейник рассматривает соображения, касающиеся использования применительно к домашним хозяйствам понятия «черный ящик [114]. В соответствии с этой теорией «на входе» в домашнее хозяйство имеются: заработная плата, социальные трансферты и льготы, за вычетом налогов, а на выходе — труд, потребление, сбережения.

> Следует констатировать, — пишет Т. Шанин [115, с. 109—115] — что концепции домашнего хозяйства пока оказываются в роли «пасынков» экономической и социологической теории. Признание неоплачиваемости домашней занятости разновидностью труда, а домашнего хозяйства — формой производства вроде бы повысило их статус. Но в основе своей методологические подходы не слишком изменились: происходящее в домашнем хозяйстве по-прежнему считается продолжением закономерностей материального производства и рынка. Хотя в принципе столь же правомерно принять другую точку зрения: можно рассматривать рыночную занятость как продолжение политики домашнего хозяйства В любом случае последнее становится живым свидетельством того, что сфера экономики простирается шире рыночного хозяйства. Но это понуждает нас ограничивать влияние рыночной парадигмы.

Как отмечается в [104, с. 71] и [116 с. 119—124],

> Не стоит преувеличивать и роль чисто социальных факторов, выводя все объяснения из культуры труда или особенностей национального менталитета, классовой принадлежности или структуры социальных связей. Вообще глупо было бы отвергать экономический подход, дающий, даже в своем традиционном виде, весьма ценные результаты. Но абсолютизация такого подхода тоже до добра не доводит. Существуют тонкие грани, преступая которые «экономический империалист» рискует оказаться объектом насмешек В самом деле, начинаешь чувствовать себя неловко, когда заходит речь о «качестве детей» (желаемых для родителей характеристиках) и их «скрытой цене» (материальных издержках на воспитание этих качеств), когда целесообразность вступления в брак измеряется экономией на приобретении потребительских услуг, которые теперь можно получить дома и бесплатно, когда встречаются утверждения, что брак основанный на любви, «более продуктивен», или что «спрос на детей зависит от относительной цены детей и полного ухода.

Качественная специфика домашнего хозяйства заключается в том, что производственное здесь переплетается с личным, а экономическое — с социальным. Субъектом производства является не отдельный индивид, а как правило, семья, ведущая хозяйство. Семья же — это не просто группа индивидов, а тесная надиндивидуальная общность, связанная узами родственных отношений. Отношения в семье редко строятся на базе независимых индивидуальных решений.

> «Совместное хозяйство», «семейный бюджет» — это не потусторонние абстракции. Помимо принадлежности к местному сообществу, организации, социальным группам, «экономический человек» также принадлежит семье (клану) как узлу «сильных связей». Здесь определяются пределы и последовательность доступа к ресурсам домашнего хозяйства, дифференцируются права и обязанности его членов».
>
> Что касается видов домашнего труда, то ...к ним следует отнести весь спектр занятий по самообеспечению жизнедеятельно-

сти: изготовление, строительство и ремонт предметов, используемых в домашнем хозяйстве, перевозки, бартерный обмен, уборку, стирку белья, приготовление пищи, совершение текущих покупок, уход за детьми и нетрудоспособными членами семьи. Часть этих занятий совершается в домашнем пространстве, часть – за его пределами, но для нужд домашнего хозяйства [117, сс. 65–67].

Статистика домашних хозяйств на Западе базируется на глубоких теоретических проработках, связанных с анализом экономики домашнего хозяйства и ее связи с макроэкономическими процессами. Работы отечественных ученых в этой области (прежде всего труды А. Чаянова, А. Челинцева, Н. Макарова) в течение долгого времени игнорировались и отвергались по идеологическим соображениям и в силу особенности организации и управления экономикой советского периода.

В сборнике статей «Домохозяйство, семья и семейная политика» [113], в котором подробно рассматриваются вопросы теории экономики семьи и домашнего хозяйства, выделяются следующие направления, сложившиеся в теории экономики семьи и домашнего хозяйства: *1)* неоклассическое направление; *2)* концепция новой экономики домохозяйства; *3)* организационно-производственное направление и *4)* марксистские теории.

Неоклассическое направление стало развиваться в рамках экономической теории с конца 50-х годов, прежде всего в работах Г. Беккера и Т. Шульца [116, 117, 118]. Эти исследователи одними из первых попытались объединить демографические процессы и экономическое развитие общества. По Г. Беккеру, рынок является универсальной формой жизни человека, который стремится максимизировать свое потребление в условиях ограниченных ресурсов. Дж. Колдуэлл [119] основывает свой подход к анализу семьи на концепции исторического способа производства внутри семьи, который и определяет ее демографическое поведение. Смена способа производства ведет к изменению показателей рождаемости, брачности, характера внутрисемейных отношений.

В качестве основных неоклассическая теория рассматривает два типа экономических субъектов: предприятие и домохозяйство. Целью экономической деятельности предприятия является производство товаров и максимизация прибыли. Экономическая деятельность домохозяйств ориентирована исключительно на

потребление, ее цель — максимальное удовлетворение потребностей членов домохозяйства. Взаимодействуя на рынке, эти основные субъекты экономики реализуют свои цели, реализуя товары по равновесным ценам в соответствии с координирующей функцией спроса и предложения, которые устанавливаются в результате конкуренции.

Для разрешения проблемы достижения общей полезности потребления для всего домохозяйства при агрегировании потребления отдельных его членов предлагается использовать положение П. Самуэльсона [120] о «*семейном консенсусе*». В этом положении Самуэльсон исходит из того, что хотя функции преференций всех членов домохозяйств независимы друг от друга, в условиях семьи, каждая функция учитывает интересы и уровень потребностей других. Самуэльсон также одним из первых предлагал рассматривать домашнюю работу как часть общественной деятельности, которая должна соответствующим образом оцениваться.

Возможности собственной производственной деятельности домашних хозяйств неоклассическая теория не рассматривает. В связи с недостаточностью такого подхода, отрицающего значение производства внутри домохозяйства, в середине 60-х годов возникает *концепция новой экономики домашнего хозяйства*. Ее авторы и сторонники — также Г. Беккер, Дж. Минсер и К. Ланкастер.

Согласно этой концепции субъекты экономики уже не столь жестко подразделяются на производящие и потребляющие группы. Предполагается, что и внутри домохозяйств осуществляется производство. В домохозяйствах производятся и потребляются «истинные» потребительские товары, т.е. товары, созданные или переработанные внутри домашнего хозяйства до вида, пригодного для непосредственного потребления. Предполагается, что домохозяйства оптимальным образом распределяют имеющиеся в их распоряжении ресурсы, среди которых особое внимание уделяется распределению рыночной и нерыночной деятельности членов домохозяйств. В новой концепции учитываются и такие виды деятельности домохозяйств, которые не получают рыночной оценки. В отличие от неоклассической теории в качестве индивидуальной пользы члена домохозяйства может выступать и забота о других членах домохозяйства.

Характерный представитель *организационно-производственного направления* — российский экономист А. Чаянов [121]. Фактором, определяющим экономические различия между домохозяйствами, Чаянов считает их демографический статус и различия в жизненном цикле. Не только стремление к максимизации прибыли, но и размер домохозяйства и его демографическая структура существенно влияют на его поведение в сфере производства и потребления. В деятельности домохозяйства не производится начисления заработной платы. Вместо прибыли определяется чистый доход от затрат рабочей силы, который определяется как разница между валовым доходом (в денежном выражении) и материальными издержками и сопоставляется с доходом от труда по найму. Этот доход должен служить удовлетворению потребностей всех членов домохозяйства и субъективно оценивается как удовлетворительный, если он превышает или хотя бы соответствует тяжести труда.

Таким образом, домохозяйство использует рабочую силу лишь до того момента, когда предельные затраты труда, выражающие обременительность труда, представляются ему такими же по величине, как и предельная полезность производимого этим трудом продукта. Как предельная полезность, так и предельные затраты труда зависят от внутридомохозяйственного соотношения «производитель—потребитель», т.е. общего размера домохозяйства (потребителей), и от числа лиц, участвующих в производственной деятельности, и в соответствии с этим отношением изменяются на протяжении жизненного цикла, что приводит к постоянным сдвигам в равновесности применяемого труда. Предельные затраты труда определяются также внешними отношениями, например, возможностью распоряжаться землей, а предельная полезность находится под влиянием изменений потребительских потребностей.

По мнению Чаянова, при возникновении угрозы снижения дохода на труд ниже уровня, определяемого как минимальный, и отсутствии возможности получения дохода вне домохозяйства крестьянские домохозяйства (в отличие от домохозяйств наемных работников, которые при этом ограничивают свое потребление) способны повысить интенсивность своего труда, оптимизировать производство за счет максимального использования факторов производства.

Главной заслугой А. Чаянова явилось рассмотрение домохозяйства как экономического субъекта, принимающего решение, как единицы не только потребления, но и производства. Недостатком этой теории является, на наш взгляд, не рассмотрение крайнего случая — ситуации выживания, когда система равновесия теряет свой экономический смысл и заменяется формулой «выживания любой ценой».

Марксистский анализ носил преимущественно политэкономический характер, в котором предпочтение отдавалось межклассовым отношениям. Отдельный же индивидуум рассматривался прежде всего как элемент, включенный в эту систему межклассовых экономических отношений, что и определяло характер его экономического поведения. Еще меньшее внимание уделялось семье и тем более домашнему хозяйству. Семья в лучшем случае рассматривалась в философском или социально-психологическом аспектах.

Демографические факторы, такие, как соотношение прав на средства производства, внутрисемейное распределение потребительских благ, также как и особенности принятия внутрисемейных экономических решений, практически не анализировались.

Индивидуумы и домохозяйства, исходя из рассмотрения системы отношений общества в целом, распределялись в соответствии с изначально заданной классовой структурой, т.е. рассматривались как часть некоторой суперсистемы, для которой они выполняют определенные функции. В марксистской теории денежную товарную стоимость получали лишь те товары и услуги, которые выходили на рынок с его конкуренцией. Производство же товаров и услуг, не связанное с рынком, имеющее место в домашних хозяйствах, представлялось лишь как производство непосредственных потребительских стоимостей, не могло оцениваться в денежном выражении и исследоваться в терминах теории стоимости.

Что касается внутренней домашней работы, то вопрос о том, происходит ли в домохозяйстве производство и потребление первоначальной прибавочной стоимости, которое входит в общую систему капиталистического присвоения и потребления прибавочной стоимости, остался открытым.

Интерес представляет выдвинутый в рамках этого направления *«тезис о субсидиях»*, который заключался в следующем: до-

машняя работа как производство субсидирует, правда, не в денежном выражении общественное производство при капитализме. Предприниматель оплачивает наемному работнику лишь часть факторов, которые необходимы для воспроизводства его домохозяйства, пользуясь тем, что производство потребительских стоимостей в домохозяйстве создает ту часть необходимых товаров, которая покрывает создающуюся разницу между действительными и оплачиваемыми в сфере труда по найму издержками воспроизводства.

Сформировавшаяся в более позднее время и ориентированная на страны Третьего мира *теория школы социального развития* рассматривала все виды производительной и репродуктивной деятельности домохозяйств в их взаимосвязи на микро- и макроуровнях. Признание этой концепции означал рост значимости домохозяйств в представлениях исследователей, однако по-прежнему без внимания оставались: факторы, определяющие экономические решения и поведение домохозяйств, характер действия внутридомохозяйственной распределительной системы, включая распределение производственных факторов, средств производства, потребительских благ [113].

Рассматривая различия в положении и характере деятельности домашних хозяйств в нашей стране в различные периоды времени, А. Олейник пишет:

> Воспроизводство человеческого капитала в командной экономике сталкивается с целым рядом проблем. Несмотря на стабильный характер внешней среды повседневная жизнь домашних хозяйств осложняется дефицитом потребительских товаров и услуг. Рутинная в иной ситуации процедура покупки продуктов и одежды превращается в занятие, требующее больших затрат времени и сил. Кроме того, тоталитарное государство предоставляет лишь мнимые гарантии защиты частной сферы, оставляя за собой право по необходимости вмешиваться в нее. В этих условиях один из основных принципов «экономики дефицита» — «ты мне — я тебе» означал очень многое и во многом определял тип, структуру домашнего хозяйствования и его хозяйственных связей [114].

Рыночная экономика освобождает население от бесполезных потерь времени и сил на покупку товаров и услуг и позволяет в значительной мере оптимизировать потребительское поведение. Присутствие домохозяйства на рынке труда в той или иной

форме определяет уровень его доходов. Причем, чем выше специализация и квалификация члена домашнего хозяйства, тем больше он имеет возможность реализовать свою рабочую силу на внешнем рынке и меньше отдавать труду в домашнем хозяйстве и, наоборот, чем ниже способность к внешней реализации своих возможностей, тем больше сил и времени отдавать ведению домашнего хозяйства.

В переходной экономике перемены и нестабильность институциональной среды оказывают разрушительное воздействие на рутинный характер деятельности домашних хозяйств. Это порождает, с одной стороны, ощущение дополнительных возникающих возможностей, а с другой, — чувство незащищенности от рыночной стихии. В этом заключается одна из причин отношения к новым экономическим условиям как к экономике выживания [114].

Ориентированность домашнего хозяйства на естественные процессы проступает и в форме особых социально-экономических стратегий. Одна из таких базовых стратегий была выявлена на примере крестьянских хозяйств (см. работы А. Чаянова [121,124) и названа *этикой выживания*. Она опирается на принцип «безопасность превыше всего» и выражается в избегании риска, пусть даже ценой некоторого снижения доходов.

За столетия была выработана целая система социальных приемов, включающая общинное перераспределение земли, взаимную помощь, добровольное финансирование общих нужд богатыми хозяевами, чтобы гарантировать каждому «святое право на жизнь», застраховаться от развала хозяйства перед лицом резких колебаний производительности по годам [122, с.151—197].

Со стратегией выживания этой политикой даже увязывается само определение *«домашнего труда»:* «Критерием отнесения деятельности к «труду», — считает Э. Минджиони, — является внесение вклада в обеспечение материального выживания» [123., с.74.]

Однако в домашнем хозяйстве царствует не экономика, сопряженная с рациональным (денежным) просчетом вариантов использования ограниченных ресурсов. Действия человека здесь обусловлены существенно иными мотивами, нежели конвенциальная максимизация прибыли или благосостояния. А.В. Чаянов неоднократно указывал на то, что крестьянское хозяйство, на-

пример, руководствуется преимущественно не стяжательскими мотивами, оно ориентируется на «бытовые формы трудопотребительского баланса», пытаясь уравновесить тяжесть труда и уровень удовлетворения насущных потребностей [124. с.120–121, 159, 208, 244, 250].

Принципиальная черта домашнего хозяйства как *моральной экономики* заключена в том, что здесь тесно сплетаются рациональное с нерациональным и крайне трудно вычленить из рационального традиционные ценностные элементы.

Особое и весьма важное направление в анализе домашнего хозяйства связано с использованием этого термина в рамках *систем национальных счетов*. Идеологи этого направления прежде всего связывают домашнее хозяйство с системой и понятием *институциональной единицы*, под которой понимается «экономическое лицо, способное самостоятельно владеть активами, принимать обязательства и участвовать в экономической деятельности и операциях с другими лицами». Основные признаки институциональных единиц: право на самостоятельное владение продуктами и активами, способность принимать экономические решения и участвовать в экономической деятельности, право на принятие обязательств от своего имени.

Для специальных целей расчетов в системе СНС достаточными являются определения типа «домашнее хозяйство — это группа людей, или отдельные лица, обладающие самостоятельностью в отношении принятия решений по распоряжению своими финансовыми и другими ресурсами и осуществляющие экономическую деятельность»[16, с.80;125, с.5].

Еще одна характерная черта домашнего хозяйства состоит в том, что его деятельность обычно тесно связана с *неформальной экономикой: 1)* домашнее хозяйство является зоной *неформальной занятости; 2)* домашнее хозяйство выступает в качестве зоны *неформальных трудовых отношений,* господства патерналистских и фратерналистских стратегий; *3)* домашнее хозяйство обрастает плотными сплетениями *неформального обмена* — родственного, соседского, дружеского, этнического, по ним передается информация, оказывается взаимная помощь, в корне отличающаяся от социальной поддержки государства или фирмы [104. с.69].

В соответствии с экономической теорией на макроэкономической арене взаимодействуют три принципиально важных

субъекта, имеющих свои собственные цели, интересы и способы действия:

- фирмы и корпорации,
- государство,
- домашние хозяйства.

Эти принципиальные субъекты экономической деятельности могут быть подразделены на [19, с. 71]:

- нефинансовые предприятия (производители товаров и услуг),
- финансовые предприятия,
- государственные учреждения и фонды, оказывающие коллективные и индивидуальные услуги,
- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства,
- домашние хозяйства как потребительские и производящие единицы.

Домашние хозяйства активно участвуют в круговороте ресурсов, продуктов и доходов (рис. 14.1).

Они тесно взаимодействуют с фирмами на рынке ресурсов и рынке товаров и услуг. На рынке ресурсов домохозяйства предлагают фирмам экономические ресурсы, собственниками которых они являются (труд, капитал, земля и предпринимательская способность). Фирмы предъявляют спрос на эти ресурсы. Взаимодействие спроса и предложения на ресурсном рынке устанавливает цены на каждый вид ресурса. Платежи, которые производят фирмы, покупая ресурсы, представляют собой их расходы. Одновременно они образуют потоки заработной платы, процентов, ренты и прибылей в домохозяйства, поставляющие ресурсы, т.е. денежные доходы домохозяйств. В процессе их расходования домохозяйства предъявляют спрос на необходимые им товары и услуги на рынке продуктов, а фирмы, предлагая и реализуя произведенную продукцию, соответственно получают доходы. Таким образом, домохозяйства, взаимодействуя с фирмами, выступают на ресурсном рынке со стороны предложения, на рынке продуктов — со стороны спроса.

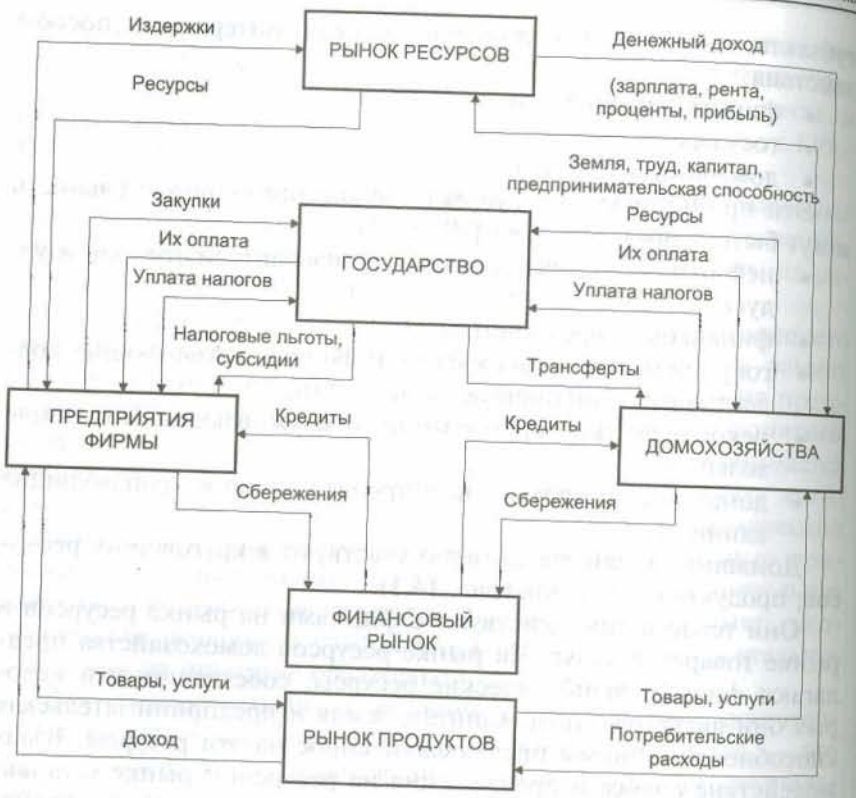

Рис. 14.1. Кругооборот ресурсов, продуктов и доходов в рыночной экономической системе

Доходы, получаемые домохозяйствами, расходуются на приобретение товаров и услуг не полностью: определенная часть их идет на налоги государству и сбережения. Государство оказывает существенное воздействие на экономическое поведение домохозяйств: в рыночной экономике правительство полностью интегрировано в кругооборот материальных и денежных средств. Домохозяйства предлагают государству различные экономические ресурсы (и прежде всего труд работников в государственных структурах), соответственно получая доход в форме оплаты за предоставленные факторы производства. Кроме того, государство предоставляет домохозяйствам (также, как и фирмам) общественные блага и услуги, финансирование которых требует налоговых платежей со стороны домохозяйств. Правительство облагает домохозяйства налогами (налог на доходы, имущество и др.), вместе с тем осуществляя трансфертные платежи последним (пособия по нетрудоспособности, безработице, пенсии и т.п.).

Конечно, данная модель иллюстрирует лишь основные принципы взаимодействия домохозяйств с фирмами и государством в условиях рынка. Она не отражает деталей, относящихся к отдельным домохозяйствам, не показывает сделки, совершаемые между домохозяйствами. Домохозяйства, используя имеющиеся у них возможности, выполняют работы и оказывают услуги по воспроизводству трудовых ресурсов и тем самым создают добавленную стоимость, которая в статистике не учитывается. Причем эта добавленная стоимость тем больше, чем меньше развита сфера соответствующих услуг, в силу чего семья в ущерб своим иным функциям становится своеобразным микропредприятием. Работы по самообслуживанию, объем которых можно оценить по затратам времени на ведение домашнего хозяйства, возрастают в периоды низкого экономического роста и сокращения доходов населения.

Следует отметить двойственную роль домохозяйств в рыночной экономике: они в конечном счете являются исходными поставщиками экономических ресурсов и одновременно основной расходующей группой. Собственность на экономические ресурсы дает правовое обоснование для получения доходов домохозяйств.

14.3. Классификация домашних хозяйств

Всего в России по данным последних переписей населения насчитывается примерно 50 млн домашних хозяйств, в том числе 40 млн семейных и около 10 млн домашних хозяйств лиц, не имеющих семьи или утративших связь с нею.

Все множество домашних хозяйств страны может быть подразделено по ряду классификационных признаков, выбор, которых во многом зависит от характера решаемых задач. Так может быть построена классификация, ориентированная на задачи

проведения обследований населения, для общих аналитических целей, для использования в системах национальных счетов и т.д.

В качестве примера классификации домашних хозяйств, основанной преимущественно на демографическом принципе, в первую очередь следует назвать классификацию А.Г. Волкова и Сороко [126, с.42). Авторы этой работы пишут:

> Типология семей (домохозяйств) есть распределение их в зависимости от существенных особенностей их состава и функций. Непременным критерием демографического типа семьи является наличие в ней так называемого *семейного ядра* — супружеской пары без детей или с детьми, или незамужней женщины (неженатого мужчины) с детьми не состоящими в браке. В некоторых типах семей таких ядер может быть несколько.
>
> Другой чрезвычайно важный признак семьи — *возраст семьи и ее членов*. Важный критерий демографического типа семьи — также *число детей у супругов*. Последовательность существенных в социальном и демографическом отношении состояний (т.е. конкретная величина семьи, та или иная ее структура), в которых находится семья с момента ее образования до того, как она прекратит свое существование называется жизненным циклом семьи. Обычно это фазы: до рождения детей, рост семьи в результате рождения детей, сокращение семьи в результате выделения взрослых детей, старение семьи.

Таким образом, демографическая типология семей отражает:

- наличие супружеской пары и ее детей или одного родителя с детьми;
- структуру семьи по числу поколений в ней;
- разные этапы демографического развития семьи или ее жизненного цикла.

Типология домохозяйств в микропереписи 1994 г. включала 17 типов домохозяйств (см. с. 361).

Из различных специальных классификаций домашних хозяйств, предназначенных для решения определенного круга задач, необходимо привести классификацию по занятости и видам получаемых доходов, используемую в системах национальных счетов [19, с. 85].

В соответствии с этой классификацией все домашние хозяйства вместе с элементами структуры управления в экономической системе подразделяются на неинституциональные и институциональные.

1. Домохозяйства с супружескими парами
С одной супружеской парой:
Супружеская пара*
То же* и один из родителей супругов
То же *и мать с детьми
То же * и отец с детьми
То же*, один из родителей супругов и другие родственники.
С двумя супружескими парами:
Две супружеские пары* смежных поколений
Две супружеские пары* несмежных поколений.
С тремя и более супружескими парами:
Три и более супружеских пар*.
2. Домохозяйства без супружеских пар
Один из родителей с детьми:
Только мать с детьми
Только отец с детьми
Мать с детьми и один из ее родителей
Отец с детьми и один из его родителей
Мать с детьми и другими родственниками
Отец с детьми и другими родственниками.
Другие домашние хозяйства без супружеских пар:
Домохозяйства из одного человека
Домохозяйства лиц, не связанных родством,
3. Прочие домохозяйства

*Примечание: * с детьми и без детей*

Среди домохозяйств выделяются домохозяйства:

- получателей нетрудовых доходов (от собственности с трансфертов, получателей пенсий, получателей прочих трансфертов);
- наемных работников (работников некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства, государственных корпораций и органов государственного управления, национальных частных корпораций и иностранных корпораций);
- самостоятельно занятых работников (в том числе: самостоятельных хозяев в неорганизованном секторе экономики, работодателей в неорганизованном секторе экономики, работодателей в организованном секторе экономики).

В классификации, предназначенной для использования при *общих обследованиях домашних хозяйств*, важнейшими являются следующие классификационные признаки (признаки выделены на основе анализа ряда существующих отечественных и зарубежных классификаций):

1) территориально-региональная принадлежность — домохозяйства, расположенные в городской или сельской местности, регион страны, характер поселения;
2) демографическая характеристика — семейные домохозяйства, включая нуклеарные, неполные и сложные семьи с детьми и без детей, несемейные домохозяйства; число членов домохозяйства, их половозрастные характеристики;
3) доходная характеристика — уровень среднедушевых доходов домохозяйства, принадлежность к децильной или квинтильной доходной группе; принадлежность к категории: 1-го уровня бедности — среднедушевой доход ниже или соответствует размеру минимальной заработной платы, 2-го уровня бедности — среднедушевой доход находится в интервале между размером минимальной заработной платы и бюджетом прожиточного минимума, малообеспеченных — среднедушевой доход в интервале между бюджетом прожиточного минимума и минимальным потребительским бюджетом; состоятельных — среднедушевой доход в интервале между оценками одного и двух минимальных потребительских бюджетов; богатых — среднедушевой доход выше удвоенного минимального потребительского бюджета;
4) имущественная характеристика — наличие земельного участка, тип жилья, число комнат, число кв. метров жилой площади;
5) экономическая характеристика и трудовой потенциал — занятость членов домохозяйства, в общественном производстве, выполнение трудовых и экономических функций домохозяйства (см. §3.2), число трудоспособных членов домохозяйства, соотношение трудоспособных и нетрудоспособных членов домохозяйства и др.;
6) социальный статус домохозяйства — определяется по главе семьи или по члену домохозяйства, имеющему наивысший доход — основное социальное состояние, уровень образования, должность, профессия, сфера занятости.

Предлагаемый ниже более подробный рубрикатор, с помощью которого может быть составлена характеристика домашнего хозяйства, был разработан на основе анализа зарубежного и отечественного опыта классификационных статистических описаний, осуществляемых при проведении общих и специальных обследований домашних хозяйств.

Основные группировки и признаки классификационного деления домашних хозяйств

1. Месторасположение домохозяйства (может быть общим для всего обследуемого множества домохозяйств):

- *регион страны*,
- *природно-климатическая зона* (важна в первую очередь для сельских домашних хозяйств):

  Крайний Север,
  тундра,
  тайга,
  лесная зона,
  лесостепь,
  степь и черноземье,
  южные районы.

2. Городское или сельское домохозяйство.

3. Характер поселения:

  областные центры и крупные промышленные города,
  средние города,
  малые города,
  села и деревни,
  хутора и отдельные дома.

4. Демографическая характеристика домохозяйства — *принадлежность к одному из следующих основных демографических типов*:

  одиночки трудоспособного возраста,
  одиночки пенсионного возраста,
  полные семьи, в том числе:
  супружеская пара без детей,
  супружеская пара без детей
  с родственниками,
  супружеская пара с детьми до 18 лет
  с родственниками,
  супружеская пара с детьми до 18 лет
  с родственниками,
  неполные семьи, в том числе:

мать (отец) с детьми до 18 лет,
мать (отец) с детьми до 18 лет
и с родственниками,
неполные семьи со взрослыми детьми и родственниками,
прочие семейные домохозяйства (бабушки с внуками,
тети и племянники, сестры, братья и т.п.),
прочие семейные домохозяйства (бабушки с внуками,
тети и племянники, братья и сестры) без детей до 18 лет,
семейные домохозяйства, включающие неродственников,
несемейные домохозяйства (гражданский брак, старые друзья)
с детьми до 18 лет,
несемейные домохозяйства без детей до 18 лет,
домохозяйства, состоящие из двух и более супружеских пар
с детьми до 18 лет,
домохозяйства, состоящие из двух и долее супружеских пар
без детей до 18 лет,
прочие домохозяйства,
число членов домохозяйства,
их половозрастные характеристики
(демографическая характеристика может быть более развернутой или, наоборот, более сжатой).

5. Доходы домохозяйства:
- среднедушевой доход члена домохозяйства,
- децильная (квинтильная) доходная группа,
- категория обеспеченности: бедные первого уровня, бедные второго уровня, малообеспеченные, состоятельные, богатые;
- перечень основных источников дохода с их количественными характеристиками.

6. Жилье, имущественный потенциал, основные производственные фонды домохозяйства:
- характер жилья:
  полуподвальное помещение,
  общежитие,
  комната в коммунальной квартире, (кв. м),
  отдельная квартира,
  часть отдельного дома,
  отдельный дом,
  современный коттедж,
  число комнат,
  число кв. метров полезной площади,
  наличие подсобных помещений — гаража, сарая, погреба, скотного двора;
  наличие дачи, дома в сельской местности;

  наличие земельного участка (размер в га, удаленность от дома, при доме),
- наличие средств механизации труда и сельхозтехники (станки, вязальные машины и т.п., трактор, мотоблок, грузовой автомобиль);
- наличие рабочего скота.

Экономическая характеристика.

7. Занятость членов домохозяйства (для трудоспособных и работающих членов домохозяйства) — предприниматель или работающий по найму:
- сектор экономики (государственный, коммерческая структура, малый бизнес),
- отрасль производства,
- сфера деятельности, специализация,
- тип предприятия,
- должность, специальность на предприятии,
- наличие и количество безработных в домохозяйстве.

8. Трудовой потенциал домохозяйства:
- число трудоспособных в домохозяйстве,
- соотношение числа трудоспособных и нетрудоспособных членов домохозяйства,
- уровень образования членов домохозяйства,
- профессиональная подготовка членов домохозяйства.

9. Производственно-экономические характеристики собственно домашнего хозяйства:
- осуществление одной или нескольких из следующих функций:
  ведение личного подсобного хозяйства, в том числе:
  растениеводство, животноводство,
  индивидуально-трудовая деятельность и частное предпринимательство,
  индивидуально-семейная торговля,
  семейный лизинг (сдача в наем или в аренду собственности предметов длительного пользования, рабочего скота),
  приобретение и использование ценных бумаг (акций, сертификатов, облигаций и т.п.);
- основные виды производимой продукции,
- нетоварный или товарный характер производства,
- использование наемных работников, их количество.

10. Выполняемые трудовые и экономические функции домохозяйства.

11. Социальный статус домохозяйства (характеристики главы семьи или члена домохозяйства, имеющего наиболее высокий доход):

- основное социальное состояние (работающий, неработающий пенсионер, безработный, неработающий);
- профессия,
- специальность, предприниматель или работающий по найму;
- занимаемая должность по месту основной работы,
- отрасль экономики и производства,
- сектор экономики,
- уровень образования (высшее, незаконченное высшее, среднее, среднее специальное),

Естественно, что приведенная классификация не может считаться единственной и универсальной. В зависимости от характера решаемой задачи она может быть изменена, расширена, детализирована, или, наоборот, сокращена.

14.4. Роль домашних хозяйств в развитии рыночных отношений

Домохозяйства — один из важнейших рыночных институтов, призванных сыграть существенную роль в преобразовании российской экономики.

Выполнение домохозяйствами функции обеспечения необходимого потребительского спроса — первое и необходимое условие создания предпосылок для запуска рыночного механизма. Сбережения же домохозяйств, при условии их связи с рынком капитала, обеспечивают решение проблемы его накопления, столь необходимого для оживления инвестиционной деятельности в трансформирующейся экономике.

Важна роль домохозяйств и как субъектов предложения важнейших производственных ресурсов — труда и предпринимательской способности. Домохозяйство может рассматриваться как определенная форма для реализации преобразования собственности на свою личность и свои способности членов домохозяйства в человеческий капитал.

Именно семья и домохозяйство являются основными звеньями *цепи создания и накопления человеческого капитала* (включая этапы его формирования, производства и реализации. Соответствующая система функций семьи и домашнего хозяйства представлена на рис 14.2.

Рис. 14.2. Процесс формирования человеческого капитала

Первоначальной стадией создания человеческого капитала можно считать построение материальной базы семьи за счет формирования и использования семейного бюджета и ведения домашнего хозяйства.

На стадии производства создается физическая основа человеческого капитала (*людские ресурсы*). Этот капитал развивается и одновременно адаптируется к социально-экономической системе. Включение человека в общественную систему, т.е. функция социализации реализуется посредством получения им при помощи государства образования, воспитания, услуг в области здравоохранения и т.д.

Деятельность домохозяйств на всех стадиях формирования и функционирования человеческого капитала направлена на накопление ресурсов и возмещение затрат, связанных с созданием человеческого капитала и развитием предпринимательского потенциала.

Важная роль в развитии рыночных отношений отводится домохозяйствам и в связи с налаживанием семейного бизнеса. Это, в частности, предполагает: наличие ресурсов, достаточного стартового семейного капитала; определенной квалификации (специальной подготовки, образования, опыта); учет демографических параметров; наличие инфраструктуры и информации; определение рыночной ниши и т.д. От благоприятного сочетания этих факторов зависит успех семейного бизнеса, а, следовательно, и возможности домохозяйств «включиться» в рыночные отношения в качестве конкурентоспособных хозяйственных единиц.

Одной из важнейших предпосылок формирования конкурентного рынка является наличие у домохозяйств *доходно-имущественного потенциала (богатства)*. Богатство домохозяйств включает:

- недвижимость — земельный участок (дачный, садово-огородный, приусадебный и др.); все разновидности зданий и сооружений (приватизированная квартира, дача, дом, гараж, подсобные помещения — сарай и пр.);
- капитальные активы — техника и машины производственного назначения, оборудование и инструменты, рабочий скот;
- финансовые активы — денежные вклады, облигации, сертификаты, акции и другие ценные бумаги, страховые полисы, наличная валюта и рубли, драгоценности и антиквариат;
- имущество (современные товары длительного пользования).

Именно наличие у домохозяйств богатства обеспечивает им необходимую свободу предпринимательства и выбора. Обладание богатством снижает зависимость домохозяйств от рынка труда, обеспечивает рост их личного благосостояния, реализует возможности собственного развития путем занятия семейным бизнесом, получения дополнительного образования, свободной интеллектуальной и творческой деятельности в соответствии с индивидуальными способностями и талантами. Таким образом богатство домохозяйств обусловливает экономическую и социокультурную активность индивидов, придавая импульс динамичного развития рыночной экономике в целом.

Распределение богатства среди множества домохозяйств (так называемая «диффузия экономической власти») создает возможности для их включения в конкурентные рыночные отношения.

Однако, если говорить в целом, имея в виду текущие проблемы нашего развития, то значение и социально-экономические последствия изменения экономического положения и экономического поведения домашних хозяйств противоречивы и неоднозначны. С одной стороны, с переходом к рынку произошла неизбежная и необходимая адаптация семей к двум серьезным обстоятельствам одновременно: к новым экономическим отношениям и резкому падению жизненного уровня. Новые, более активные экономические позиции домашних хозяйств позволяют привести в действие дополнительные материальные и финансовые ресурсы, что, в конечном счете означает более полное использование потенциала национального богатства страны.

В новых условиях домашние хозяйства уже сейчас начинают проявлять себя как аккумуляторы высвобождающейся рабочей силы, регуляторы и перераспределители занятости. В настоящее время появились альтернативы занятости: теперь это уже не только участие в общественном производстве, но и работа в коммерческих структурах, труд и экономическая деятельность непосредственно в рамках домашнего хозяйства. Создалась возможность выбора, который и осуществляется на уровне семьи.

Активизация экономической деятельности, успехи, достигаемые в семейном бизнесе, индивидуально-трудовой и аграрной деятельности создают реальную базу для постепенного формирования на массовой основе в городе и на селе слоя относительно зажиточных, деловых и предприимчивых семей («крепких хозяев», как говорили в дореволюционной России). С другой стороны, как показывает исследование бюджетов времени семей, проведенное в последние годы, интенсификация трудовых и экономических функций домашнего хозяйства связана с сокращением временных затрат на отдых, укрепление здоровья, встречи с друзьями, прогулки, путешествия, любимые занятия, культурные развлечения, занятие с детьми, углубление профессиональных знаний. Иными словами, стремление населения удержать имевшийся ранее уровень потребления за счет интенсификации домашнего хозяйства осуществляется в основном за

счет снижения качества жизни. Следствием этого являются неизбежное ухудшение качественных характеристик населения, снижение его потенциала здоровья, культуры и духовности.

Таким образом, если говорить о краткосрочной перспективе, мы имеем адекватную реакцию домашних хозяйств на изменившиеся экономические условия, активизацию их деятельности, позволяющую населению выдержать и преодолеть трудности переходного периода. Что касается долгосрочной перспективы, то в качестве положительных моментов, кроме тех, о которых говорилось выше, можно назвать вклад домашних хозяйств в процесс формирования среднего класса.

В целом же имеющие место снижение качественных характеристик населения, расходование большей части общественных семейных и индивидуальных ресурсов на цели выживания в ущерб целям развития могут иметь далеко идущие негативные последствия.

14.5. Методология и практика обследований домашних хозяйств

Для зарубежной науки и статистики последних десятилетий, имеющих значительно больший, по сравнению с отечественным, опыт и традиции анализа состояния домашнего хозяйства как основополагающей социально-экономической ячейки общества, характерен взгляд на домашнее хозяйство как на один из важнейших и массовых субъектов экономической деятельности, который оценивается не только на микро-, но и на макроэкономическом уровне. Это связано как с рыночным характером экономики, так и с многолетним опытом использования в качестве основного инструмента статистического отображения и учета макроэкономических процессов *системы национальных счетов* (СНС). В СНС домашнее хозяйство рассматривается как первый их трех принципиально различающихся по своим интересам и образу действий субъектов экономики: домашних хозяйств, фирм и корпораций и государства.

Рассмотрение домашних хозяйств в качестве субъектов экономики в странах с развитой рыночной экономикой не только осуществляется в рамках специальных статистических исследований, но и составляет исходную базу и центральное звено большинства общестатистических национальных и международных изданий.

Говоря об отечественных разработках в этой области можно выделить несколько видов источников данных об экономическом положении домашних хозяйств в России. Это данные бюджетных обследований, статистические данные Госкомстата РФ, данные комплексных социально-экономических и специальных обследований, проводимых Госкомстатом и другими организациями, информация, полученная в результате социологических исследований и опросов, данные переписей населения, в частности микропереписи 1994 г. Основным источником данных об экономическом положении домохозяйств служат *данные бюджетной статистики*.

Итоги обследования бюджетов домашних хозяйств широко используются для обоснования приоритетных мероприятий в области социальной защиты населения, особенно его малообеспеченных слоев. При переходе к рыночной экономике, когда речь идет о дифференциации доходов как о явлении в целом, оптимальным способом его выражения является статистический ряд распределения населения по доходу. Исходная статистическая информация для его построения формируется на основании, прежде всего, данных обследования бюджетов домашних хозяйств, а также статистических материалов единовременных выборочных обследований (наряду с данными единовременного учета заработной платы, отчетов предприятий и учреждений, обслуживающих население, баланса денежных доходов и расходов населения). Данные бюджетов домашних хозяйств находят широкое отражение в различных экономических расчетах: индексов потребительских цен, национального дохода и его распределения, исчисления реальных доходов населения, составления баланса производства и использования сельскохозяйственной продукции и др.

Начало бюджетной статистики в России относится ко второй половине XIX в. Вначале статистические данные, собираемые земскими статистиками, касались преимущественно изучения крестьянских хозяйств, кустарных промыслов, доходности земли. Регулярный характер бюджетные обследования приобрели после опубликования материалов обследования крестьянских

хозяйств Воронежской губернии (1887—1896). В начале XX в. в некоторых промышленных районах стали проводиться обследования бюджетов промышленных рабочих. Эти обследования осуществлялись экспедиционным способом, носили несистематический характер, что не позволяло проследить динамику изменений в экономическом положении отдельных групп населения. Круглогодичное обследование домашних хозяйств организовано с середины 20-х годов.

Современные принципы организации и проведения обследований начали складываться в начале 50-х годов: объем выборки (49 тыс. домохозяйств, в том числе 32,5 тыс. в городской и 16,5 тыс. домохозяйств в сельской местности) в масштабах страны, республик, краев, областей, автономных образований. Выборочная совокупность формировалась комбинированным методом с использованием территориального и отраслевого принципов.

Начиная с 1988 г. обследованием охвачены все отрасли экономики, кроме того обследуются хозяйства пенсионеров, не имеющие в своем составе трудоспособных. Неоднократно изменялась и программа обследования. Последнее большое изменение касалось отчетного периода 1994 г. Объем и детализация учитываемых позиций были расширены, номенклатура показателей была приведена в соответствие с требованиями отраслей статистики, прежде всего статистики цен для регулярных расчетов уровней инфляции. Новая программа обеспечивала получение более детальной информации о доходах, расходах по городскому и сельскому населению, позволяла группировать хозяйства по различным уровням доходов и ряду других социально-экономических признаков. Помимо квартальных и ежегодных разработок предусматривалось получение наиболее важных помесячных показателей на федеральном уровне в разрезе индивидуальных бюджетов домохозяйств.

В период перехода к рыночным отношениям потребовалась коренная реконструкция статистики семейных бюджетов. В соответствии с соглашением между Правительством России и Мировым банком в России в качестве эксперимента в 1992—1995 гг. было проведено пять этапов общероссийского обследования домашних хозяйств и здоровья населения. По выборочному кругу территорий была сформирована новая выборка домохозяйств, где основным принципом отбора явился чисто территориальный. Опрос проводился методом моментных наблюдений. Была изменена программа обследования и обработки данных [113, с.55; 134, с.6—15]. Результаты этого обследования были частично отражены в документах: «Временное положение о порядке проведения обследования бюджетов домашних хозяйств» (утверждено Госкомстатом России 27 января 1996 г.) «Выборочное обследование бюджетов домашних хозяйств» и дополнений, (утверждены Госкомстатом России 17 февраля 1995 г. и 28 ноября 1995 г.); Инструкция о заполнении форм федерального государственного статистического наблюдения за бюджетами домашних хозяйств (утверждена постановлением Госкомстата России №31 от 6 апреля 1995 г.)

Итоги исследования закреплены в организационных и методологических положениях по обследованию домашних хозяйств [13, с.110—125;127], где наряду с определением общих положений обследования, порядка формирования выборочной совокупности и программы обследования, организации сбора и обработки данных, приведен состав выходной информации и основные определения учетных признаков (блок «общие сведения о домашнем хозяйстве» и блоки денежных доходов, расходов и среднедушевого потребления продуктов питания).

Закреплен один из основных принципов обследования — принцип добровольного участия в нем отобранных домашних хозяйств, данные обследования строго конфиденциальны и подлежат использованию исключительно для получения сводных итогов.

Подтвержден территориальный принцип формирования выборочной совокупности домохозяйств.

Начиная с 1997 г. главной особенностью программы бюджетного обследования является новый перечень учетных признаков, ориентированных на получение наиболее полных данных о составе расходов и объемах личного потребления домашних хозяйств.

Объем выборки — 49175 домохозяйств ежеквартально. Единицы обследования — домохозяйства и отдельные его члены. Для формирования выборочной совокупности домохозяйств применена одна из моделей многомерных выборок — двухступенчатая случайная выборка, построенная по территориальному принципу.

Методологией предусмотрены:

- *алгоритм формирования совокупности единиц наблюдения;*
- процедура и алгоритм расчета показателей обследования и точности полученных результатов;
- алгоритм расчета показателей доходов и расходов домохозяйств;
- алгоритм формирования агрегированных показателей.

Программа выборочного обследования домохозяйств включает почти 3 тыс. показателей.

В русле изучения бюджетов домохозяйств в разные годы и с различной периодичностью проводились следующие дополнительные обследования: бюджета времени, здоровья, качества бытового обслуживания населения, сбора и распределения продукции личных подсобных хозяйств, условий отдыха работающего населения и др.

Обследование бюджетов домашних хозяйств проводится территориальными органами государственной статистики по единой программе, разработанной и утвержденной Госкомстатом России, во всех регионах РФ.

Самозанятые лица (предприниматели, занятые индивидуально-трудовой деятельностью, и т.д.) попадают в обследование уже как члены домохозяйств, где работающие заняты в отраслях экономики.

Домохозяйства, попавшие в выборку, участвуют в обследовании на добровольных началах и обследуются в течение всего времени до момента собственного отказа от участия в нем.

Естественная ротация домохозяйств, подлежащих бюджетному обследованию, в последнее время достигает ежегодно 15—20%.

Обследование бюджетов домохозяйств проводится ежемесячно в течение всего календарного года.

По отдельным показателям производственной деятельности личных подсобных хозяйств (ЛПХ) учетным периодом является квартал и год, по характеристикам жилищных условий и наличию предметов культурно-бытового назначения — год.

Опрос проводится специально подготовленными интервьюерами, которые обязаны посещать домохозяйства (25 на одного интервьюера) не менее двух раз в месяц. Домохозяйства заполняют в течение месяца специальный дневник записей о своих доходах и расходах. Интервьюер при последующем посещении подводит итоги по суммам доходов и расходов и согласовывает свои подсчеты с членами домохозяйства.

До недавнего времени в основе создания выборочной совокупности лежал *территориально-отраслевой принцип отбора*, согласно которому суммарное число бюджетов распределялось по регионам, отраслям экономики РФ пропорционально общей численности занятых в общественном производстве.

Этот метод в условиях государственной плановой экономики обеспечивал представительность такой выборки.

Для создания отраслевой выборки домохозяйств применялся метод пропорционального отбора с механической выборкой единиц обследования в пределах типических групп.

Главным критерием отбора в условиях *отраслевой выборки* на всех уровнях отбора являлась среднемесячная оплата труда, составлявшая в прошлые годы более 80% доходов трудящихся.

Сначала отбирались предприятия через определенный интервал из списков предприятий в пределах отдельных отраслей экономики, ранжированных в убывающем порядке по размеру среднемесячной заработной платы (с указанием общей численности работающих).

Затем на выбранных предприятиях их списков работающих, ранжированных так же, отбирались лица, домохозяйства которых потом обследовались. Отбор проводился таким образом, чтобы в выборочной совокупности были пропорционально представлены работающие с различным уровнем заработной платы. Допустимые отклонения средней заработной платы в выборке не должны превышать 5%.

Дальнейшее развитие статистики домашних хозяйств нашло подтверждение в Методологии статистического обследования населения [127;128, с.193—230], где наряду с методологией обследования бюджетов домашних хозяйств, приведены следующие методологии: обследования потребительских ожиданий населения; выборочных обследований населения по проблемам занятости; статистических наблюдений за сельскохозяйственным производством в хозяйствах населения.

В выборочном обследовании домашних хозяйств определены цели и задачи: получение данных о распределении населения по уровню материального благосостояния, уровня потребления, де-

нежных расходов и условий жизни различных социально-экономических групп населения; получение весовых показателей для расчета индекса потребительских цен; обеспечение данных для составления счетов сектора домашних хозяйств в системе национальных счетов.

Расширение сети выборки каждый раз сопровождалось не только увеличение ее объема, но и включение в обследования новых социально-экономических групп населения.

По данным статбюллетений за 1999—2000 гг., выборочные обследования проводились органами государственной статистики ежегодно в соответствии с Федеральной программой статистических работ, ежегодно утверждаемой Госкомстатом России по согласованию с Правительством РФ. Итоги обследования публиковались ежеквартально и за год. Объем выборки 49175 домохозяйств.

Единица обследования — домохозяйство и отдельные члены домохозяйств. Основа отбора — материалы переписи населения 1994 г.

Для формирования выборочной совокупности домохозяйств применена одна из моделей многомерных выборок — *двухступенчатая случайная выборка*, построенная по территориальному принципу и обеспечивающая получение представительной выборки (в пределах заданной степени точности, объема выборки и финансовых ресурсов) по структурным соотношениям ряда взаимосвязанных и обусловленных программой обследования показателей.

Статистические сведения о доходах и расходах населения, публикуемые Госкомстатом, содержат данные о динамике заработной платы, пенсий, стипендий, пособий, сбережений населения, также расходов на покупку товаров и услуг по стране и регионам. Госкомстатом рассчитывается потребительская корзина по стране и регионам разных демографических групп, на этой основе — индекс потребительских цен, его соотношение со среднедушевыми доходами заработной платой, соотношение средней пенсии и средней заработной платы и другие показатели.

Баланс денежных доходов и расходов населения является важным источником статистических данных и доходах, и расходах населения Он представляет собой систему интегрированных взаимосвязанных показателей, анализ которых позволяет ответить на вопросы образования доходов по их источникам, соотношение доходов и расходов по их объему. На основе анализа этих соотношений выявляются возможные недоучеты по некоторым статьям доходов, по их отдельным источникам, решаются вопросы обеспечения полноты и достоверности данных о доходах населения.

В качестве источника данных о положении семей используются также результаты социологических исследований, проводимых различными организациями и институтами: Всероссийским центром изучения общественного мнения, Центром по изучению уровня жизни при Минтруда РФ, Институтом социально-экономических проблем народонаселения РАН и др. В 1994 г. при проведении микропереписи в ее анкету помимо вопроса об источниках доходов были включены вопросы о размерах доходов домохозяйств. Эти данные можно использовать (хотя, вероятно, они занижены, это «беда» всех исследований доходов) для анализа уровня семейных доходов в зависимости от возраста главы семьи, ее размера и демографической структуры.

В этих исследованиях проблема полноты учета — главная. Она имеет две стороны: полнота учета дохода (учет его неденежных видов) и полнота охвата учетом всех основных групп населения. В настоящее время имеется практика денежной оценки, к примеру, неденежных видов государственной помощи бедным семьям (талонов на питание, субсидий на оплату жилья и т.д.), и включения этих денежных сумм в доход. Также имеются предложения по оценке стоимости общественных фондов потребления, предоставляемых бесплатно (образование, здравоохранение и т.д.). В России ведутся научные исследования по досчету денежного дохода членов семьи суммой средств, которую можно было бы получить от внутрисемейной экономической деятельности (производства товаров и услуг внутри семьи), учету потенциальных доходов, которые семья могла бы получить от использования своей собственности (излишек жилья машин, дач и т.д.) Однако пока это лишь научные разработки, не нашедшие применения в практике социальной политики.

Бюджетные исследования не могут охватить все группы населения — «невидимыми» остаются большие группы как сверхбогатых, так и сверхбедных. По экспертным оценкам, в России сверхбогатых, имеющих счета в зарубежных банках, собственность за границей, — от 3,5 до 9 млн человек, а сверхбедных

(бомжей, вынужденных переселенцев и т.д.) — от 2 до 4,5 млн человек. Кроме того, происходит и недоучет доходов из-за их сокрытия (около 20% доходов). Большую помощь в улучшении организации учета доходов могла бы оказать налоговая служба при условии перехода к обязательному декларированию доходов всеми гражданами, их получающими, а также при лучшей ее организации [113, с.56].

Среди уже проведенных обследований, имеющих непосредственное отношение к анализу собственных производственных и экономических функций домашних хозяйств, можно назвать следующие.

1) Исследовательский проект «Таганрог IV», который был осуществлен ИСЭПН РАН в 1997—1998 гг. и включал подпроект «Домашние хозяйства: экономические функции, уровень, динамика и структура потребления» [129].

2) Обследование домашних хозяйств Саратовской области, частично ориентированное на анализ поступлений от реализации их производственных функций, проведенное в 1998 г., с привлечением данных обследований Госкомстата России и Всемирного банка по Саратовской области [130].

3) Обследование домашних хозяйств (сопоставление городских и сельских ЛПХ в Вологодской области), проведенное в 1998 г. [131].

15 Производственные и экономические функции домашних хозяйств как источники доходов

15.1. Активизация деятельности домашних хозяйств и изменение состава их доходов в условиях кризисной экономики

Экономическое положение и характер жизнедеятельности домашних хозяйств населения в настоящее время определяются двумя кардинальными обстоятельствами: постепенным становлением рыночных отношений и новых отношений собственности и глубоким экономическим кризисом, переживаемым нашей страной. Снижение жизненного уровня и тяжелое материальное положение большей части населения, только недавно расставшегося с принципом равномерного распределения материальных благ и щадящим патернализмом эгалитарного общества, усугубляются жесткими правилами конкуренции и борьбы за существование, присущими рыночной экономике.

В обстановке, когда общественное производство оказывается неспособным в достаточной степени удовлетворить жизненные потребности населения, одним из основных направлений адаптации населения к сложившейся ситуации становятся всемерная активизация и интенсификация деятельности домашних хозяйств.

В случае преодоления негативной тенденции к углублению кризиса в экономике часть домашних хозяйств с их трудовыми ресурсами постепенно станет отходить от налаживаемого в последние годы преимущественно натурального производства и потребления наиболее необходимых потребительских благ и самоуслуг и возвращаться в сферу общественного производства. Другая же их часть (прежде всего сельские приусадебные хозяйства), адаптируясь к складывающимся рыночным условиям, бу-

дет приобретать товарный характер, превращаясь в значительную товаропроизводящую силу.

Хотя наиболее тяжело переносится населением именно упадок общественного производства, способы и направления социальной адаптации, возможности выхода из ситуации выживания и перехода к возрождению и развитию во многом определяются характером новых экономических отношений. Поэтому положение и жизнедеятельность домашних хозяйств должны рассматриваться сейчас параллельно как с точки зрения их существования в условиях рынка, так и в плане обеспечения выживания в ситуации экономического кризиса.

В условиях перехода к рыночным отношениям и глубокого спада производства становилась все более очевидной серьезная функциональная экономическая роль домашних хозяйств, их значение как наиболее стабильной и способной к адаптации социально-экономической ячейки общества, которая может обеспечить его выживание в трудной ситуации, смягчить последствия нарождающейся безработицы и процесса необходимой переструктуризации занятости. Именно на уровне и через посредство домашнего хозяйства общественная система реализует свои защитные механизмы, вступающие в действие в критические периоды времени.

Общее падение уровня потребления вызывало резкое повышение активности их экономического поведения. Расширились и стали более интенсивными ранее слабо развитые экономические функции домашнего хозяйства — индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность, семейный лизинг, оперирование ценными бумагами, семейная торговля; набрала полные обороты аграрная деятельность домашних хозяйств.

Увеличение доли расходов на питание и угроза полуголодного существования вызвали небывалый прилив активности семей в деле самообеспечения продуктами питания. Так, продукция личных подсобных хозяйств населения в 1990 г. составила 26% совокупного сельскохозяйственного продукта страны, в 1991 — 31%, 1992 — 32%, 1993 — 38—40%, 1994—43,8%, 1995 — 48%, 1996 — 49%, 1997 — 51%,1998 —57,3%[1].

[1] *Российский* статистический ежегодник. 1994. — М.: Госкомстат, 1995. — С. 550; *Россия* в цифрах. — М.: Госкомстат России, 1999. — С. 161.

Более впечатляющи относительные величины (%) по объемам производства отдельных видов сельхозпродукции[1]:

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Картофель	65,4	66,1	72,2	78,0	82,5	88,1	89,9
Овощи	32,8	30,1	46,4	54,7	64,5	66,7	73,4
Мясо	29,8	24,8	30,5	35,3	39,5	43,2	48,6
Молоко	26,9	23,8	26,0	31,4	34,7	38,7	41,4

Даже по таким традиционно коллективно-хозяйственным культурам, как зерно и сахарная свекла, наблюдался рост в общем объеме сельскохозяйственного производства (в %):

Зерно	0,4	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9
Сахарная свекла	0,0	0,03	0,2	0,3	0,7	0,9	

Рост цен на услуги привел к значительному увеличению объемов многих видов услуг (за исключением требующих специальной квалификации и оборудования), выполняемых в домашнем хозяйстве, в то время как объем реализации платных бытовых услуг населению значительно сократился (с 1990 по 1992 гг. на 54%, в 1993 гг. на 30—40%, в 1994 — еще на 27% и в 1995 г. имел место рост этого объема на 9%)[2].

Те же причины вызвали резкое сокращение миграционных потоков «деревня — город», переселение (организация фермерских хозяйств) или приближение городского населения к земле (огородные, садовые дачные участки, дома в сельской местности).

Развал и деградация многих колхозов привели к значительному усилению приусадебных крестьянских хозяйств. Производительность труда в личных подсобных хозяйствах населения оказалась выше, чем при других формах хозяйствования. Так, если в 1994—начале 1995 гг. фермерские хозяйства занимали 5,4% всей площади сельхозугодий, а земли, состоящие в личном пользовании граждан, — 3,6%, то производство продукции в фермерских хозяйствах составило 2002 млрд руб., а в личных подсобных хозяйствах — 40386 млрд руб.[3]

[1] *Российский* статистический ежегодник. 1994. — М.: Госкомстат РФ, 1995. — С. 551.

[2] *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997. — С. 340. *Российский* статистический ежегодник. 1994. — М.: Госкомстат РФ. — 1995.

[3] *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ. — 1997.

У домашних хозяйств появились отчасти новые, а отчасти не учитываемые ранее, виды деятельности или функции, приносящие дополнительные доходы в денежной или натуральной форме.

Функции домашних хозяйств по характеру осуществляемой деятельности можно подразделить на собственные производственные и экономические непроизводственные функции.

Собственные производственные функции домашних хозяйств:

- ведение личных подсобных хозяйств (ЛПХ), т.е. использование всех видов земельных наделов и участков (приусадебных, садовых, дачных, огородных, дворовых) для производства сельскохозяйственной продукции, включая продукты растениеводства и животноводства с их потреблением внутри домашнего хозяйства или реализуемого вне его;
- индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность (несельскохозяйственного характера) — производство в домашних условиях одежды, обуви, мебели, инструментов, ремонт бытовой техники, мебели, (совместно с ИТД может рассматриваться и частное индивидуально-семейное предпринимательство, связанное не только с производством, но и с реализацией произведенной продукции или оказываемых услуг с получением денежного дохода или на основе натурального обмена;
- в зависимости от характера решаемых задач в ИТД также может выделяться в отдельную производственную функцию оказание различных бытовых услуг населению;
- индивидуально-семейная торговля — осуществление различных видов торговли, начиная от продажи ранее накопленных товаров (за исключением недвижимости) и мелкой самодеятельной розничной торговли до перепродажи товаров, и торговли импортом, полученным в результате «челночных» операций.

Экономические непроизводственные функции:

- семейный лизинг, т.е. сдача в аренду, в наем жилплощади, дач, земли, предметов длительного пользования, инструментов, автомобилей, гаражей, лодок и т.п. (особенно широкое распространение эта функция получила с развитием мелкого и среднего бизнеса);
- приобретение и использование ценных бумаг, осуществление операций с валютой и операций по вкладам в банки.

Для большинства домохозяйств выполнение всех или некоторых из перечисленных функций служит средством поддержания необходимых жизненных стандартов и спасения от нищеты. Однако в ряде случаев выполнение этих функций позволяет получать дополнительные доходы и повышать жизненные стандарты.

Рассмотрим для примера *ведение личных подсобных хозяйств* — одну из наиболее развитых и учитываемых в статистике функций домашних хозяйств. В совокупном доходе домашних хозяйств доля личных подсобных хозяйств населения достаточно высока, хотя она сильно различается по различным регионам страны. В табл. 15.1 показаны некоторые, в том числе предельные значения долей ЛПХ в совокупном доходе домашних хозяйств в различных регионах страны в 1996 г. и в начале 1997 г.

Таблица 15.1. Доля ЛПХ в совокупном доходе домашних хозяйств (доходы в тыс. руб.)

Регион	Денежный доход на душу	Совокупный доход на душу	Доход на семью	Доля ЛПХ, %
Российская Федерация	780	901	2559	13,4
Москва	2668	2689	7368	0,8
Дагестан	244	305	1247	20,0
Тюменская обл.	1744	1831	5566	4,8
Калмыкия	325	391	1341	16,9
Псковская обл.	469	571	1422	36,3
Тамбовская обл.	427	613	1612	30,3
Саха (Якутия)	1511	1716	5663	11,9
Читинская обл.	555	781	2413	28,9
Мурманская обл.	1035	1039	2868	0,4
Санкт-Петербург	935	944	2634	1,0

Составлено по: *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. Вып.1. — М.: Госкомстат РФ, Минтруд РФ, Всер. центр уровня жизни,1997. — С.14—15.

Основные слабые стороны деятельности ЛПХ: очень высокий процент стареющего населения (пенсионного возраста) и крайне слабая организация стимулирования товарного производства со стороны колхозов, аукционерных обществ, местных и федеральных властей в сельских регионах.

Однако при условии эффективного стимулирования товарного производства ЛПХ сельские домашние хозяйства могут не только стать массовым поставщиком товарной продукции, но и создать ту социальную базу, на которой будет формироваться на селе средний слой «крепких» хозяйств, и причем в более широких масштабах, чем только за счет фермеризации сельского населения, осуществляемой сверху.

Развитие ЛПХ следует рассматривать сегодня не только как источник получения продовольствия для личного потребления, но и как одно из направлений обеспечения занятости и самозанятости населения (другие производственные функции домашних хозяйств будут подробно рассмотрены в следующей главе, а также на примере специального обследования домашних хозяйств г. Таганрога.)

Изменения в структуре доходов

За годы реформ состав и структура доходов домашних хозяйств претерпели серьезные изменения. Если мы обратимся к табл. 2.2 Динамика структуры денежных доходов населения РФ», то увидим, что за период с 1990 по 1998 гг. в структуре доходов населения произошли следующие изменения.

Доля оплаты труда в совокупном доходе сократилась с 74,1 до 40,5%. Доля выплачиваемых социальных трансфертов сохранилась приблизительно на прежнем уровне. Процент доходов от собственности вырос с 2,5 до 5,6. Удельный вес предпринимательской деятельности вырос с 3,7 до 16, 5%, т.е. увеличился почти в 4,5 раза. «Другие доходы» в конце периода составили 24,1, против 5% в начале периода, т.е. выросли почти в пять раз.

Таким образом, результаты деятельности домохозяйств в рамках трудовых производственных функций могут быть учтены и в настоящее время в той или иной степени фиксируются официальной статистикой (естественно, кроме внутренних традиционных домашних работ) — см. табл. 15.2 и 15.3.

Общие показатели доходов населения в последние годы, и в частности домашних хозяйств, представлены в приводимых ниже таблицах.

Наиболее полная расшифровка этих показателей представлена в материале «Мониторинг социально-экономического потенциала семей» [132].

Таблица 15.2. Доходы населения и их источники, официальные и скорректированные показатели, 1991—1999 гг. (% совокупной величины личных доходов)*

Прирост реальных личных доходов на душу населения (%)	1991 21	1992 –48	1993 16	1994 12	1995 –16	1996 0,4	1997 5,8	1998 –17,3	1999 –15,3
Все доходы	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Заработная плата и связанные с ней выплаты	59,7	69,9	58,0	46,5	40,7	41,9	65,	64,5	63,8
Социальные выплаты	15.5	14,0	17,2	17,4	12,4	14,2	15,0	13,4	13,6
Доходы от собственности				4,3	6,4	5,3	5,8	5,5	7,4
Доходы от предпринимательской деятельности и другие доходы	24,8	16,1	24,8	31,9	40,5	38,6	14,2	16,7	15,3
В том числе:									
Доходы от предпринимательской деятельности							13,1	15,0	14,4
Другие доходы**	—	—	—	—	—	—	1,2	1,7	0,9
*Скорректированный показатель доходов****	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Заработная плата и связанные с ней выплаты	59,7	70,0	60,9	50,8	43,9	48,5	77,6	75,5	69,1
Социальные выплаты	15,5	14,0	18,0	19,0	18,6	16,4	17,9	16,6	14,7
Доходы от собственности				4,7	5,8	6,1	6,9	6,4	8,0
Доходы от предпринимательской деятельности и другие доходы	24,8	15,9	21,1	25,5	31,7	28,9	–2,3	2,5	8,2
В том числе:									
Доходы от предпринимательской деятельности	–	–	–	–	–	–	15,6	17,5	15,6
Другие доходы**	–	–	–	–	–	–	–17,8	–15,0	–7,4

* Источник: Госкомстат РФ.

** Показатель «Другие доходы» до 1997 г. рассчитывался по остаточному принципу. Начиная с 1997 г. большая часть доходов, источник которых неизвестен (включая данные, содержащие переоценку), распределяется между статьями «Неучтенные доходы от предпринимательской деятельности» и «Неучтенная (скрытая) заработная плата». Таким образом, совокупная доля этих двух видов доходов в скорректированном показателе личных доходов за 1997—1999 гг. подлежит уменьшению на величину других доходов.

*** Методику расчетов скорректированных показателей доходов см.: *Обзор* экономики России. 1996. III. С. 110—114.

Таблица 15.3. Доходы, расходы и потребление различных социально-экономических групп домашних хозяйств во II кв. 1996 г.

(по материалам обследования бюджетов домашних хозяйств)

Уровень и состав доходов домашних хозяйств	Все домашние хозяйства	Из них домашние хозяйства, имеющие детей в возрасте до 16 лет				Домашние хозяйства пенсионеров
		1 ребенок	2 детей	3 детей	4 и более детей	
1	2	3	4	5	6	7
Оплата труда и доход от предпринимательской деятельности	909,2	972,7	744,0	460,8	219,8	407,1
Из них оплата труда работающих по найму	862,9	927,7	690,8	402,0	158,3	392,6
Пенсии, стипендии, пособия, компенсационные выплаты и льготы	190,8	122,3	114,2	127,9	148,1	824,4
в том числе:						
Пенсии — всего	133,1	57,5	35,5	33,9	42,5	806,1
из них:						
по старости	104,1	33,1	14,7	13,6	14,3.	728,5
по инвалидности	12,4	9,4	10	7,2	8,9	45,5
за выслугу лет	7,6	4,8	1,9	0,6	0,1	29,9
по случаю потери кормильца	7,8	8,8	10,4	11,3	19,0	5,5
Социальные пенсии	1,2	1,4	1,3	1.2.	0.2	2,7
Стипендии	3,2	2,8	0,5	0.6	0,4	0,1
Пособия — всего	42,4	48,2	64,2	80,2	95,9	11,1
из них:						
из фонда социального страхования	5,1	5.2	5,0	5,7	5,1	4,0
Ежемесячное пособие на детей	31,2	36,7	53,9	69,2	87,0	2,3
По безработице	2,3	2,5	2,3	2,4	1.5	0,0
Прочие пособия	3,8	3,8	3,0	2,9	2,3	4,8
Компенсационные выплаты и льготы, благотворительная помощь	12,1	13,9	14,0	13,2	9,4	7,1

Продолжение табл. 15.3

1	2	3	4	5	6	7
Дивиденды и выигрыши по акциям и др. ценным бумагам	2,8	3,4	2,4	1,2	0,3	2,3
Проценты и выигрыши по вкладам	1,2	1,4	0,7	0,3	0,0	2,6
Доход от сдачи в аренду собственности	0,9	1.0	0,5	0,2	0,3	1,2
в том числе жилых помещений	0,7	0,6	0,5	0,2	0,3	1,1
Поступления от страхования	1,3	1,0	1,3	0,7	0,1	0,9
Поступления от продаж — всего	35,9	32,6	42,3	41,9	43,3	36,7
из них:	3,7	4,8	1,6	0,0	0,2	0,6
недвижимости	1,9	2,4	0,2	—	—	0,1
в том числе жилых помещений	16,1	12,6	20,8	19,8	17,9	25,2
продуктов питания	9,8	7,8	13,3	14,9	16,8	8,0
скота	6,3	7,4	6,7	7,3	8,4	3,0
прочих продаж	7,6	12,5	8,2	6,7	,3,3	1,2
Алименты	43,6	44,9	29,9	19,8,	17,7	50,0
Поступления от родственников, знакомых	0,2	0,2	0,1	0,1	—	0,0
в том числе проживающих вне РФ	13,1	12.9	10,6	11,0	6,4	16,7
Прочие поступления	1206,4	1204,7	954,1	670,5	439,3	1343,1
Весь доход	36,6	34,2	30,7	18,1	8,4	45,8
Поступления с банковских счетов	1,5	1,2	1,7	—	—	0,4
Поступления от продажи акций и других ценных бумаг	1,0	1,3	0,6	0,2	—	0,2
Поступления от продажи иностранной валюты	45,9	44,6	42,0	33,0	33,4	36,7
Сумма кредита, ссуд	127,5	118,6	91,6	60,5	39,2	190,5
Остаток денег на начало месяца	1418,9	1404,6	1120,7	782,3	520,3	1616,7
Весь доход и остаток денег						

Источник: *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. — М.: Госкомстат РФ, Центр уровня жизни и Минсоцзащиты РФ, 1996. — С.74.

Общая стоимость продукта, произведенного в домашних хозяйствах России, благодаря трем видам трудовой деятельности — производству сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельности и работ по дому — равнялась, по нашим оценкам, в 1992 г. примерно 1,978, в 1993 –23,2, в 1994—78,8 и в 1995 г. — 182,667 трлн руб.[1].

Удельный вес продукции и услуг, созданных и оказанных в рамках домохозяйств по основным учитываемым видам их трудовой деятельности, в ВВП в % составил, по нашим приближенным оценкам, рассчитанным по данным официальной статистики: в 1990 — 9,0; 1991 — 9,4; 1992 — 8,5; 1993 — 9,9; 1994 — 8,2; 1995 — 11,2%. Увеличивается и численность занятых в домашнем хозяйстве: 1994 — 6,1 млн чел., 1995 — 7,3 млн чел. [133, с.11].

Что касается непроизводственных экономических функций, то получение данных по ним сильно затруднено, однако в настоящее время в целом их развитие с точки зрения макроэкономики несомненно полезно, поскольку позволяет ввести в оборот дополнительные материальные и финансовые ресурсы.

Доля дополнительных доходов от реализации трудовых функций домохозяйства у низкодоходных групп населения оказалась значительно выше, чем у высокодоходных, что свидетельствует о том, что первые вынуждены прилагать больше усилий к поддержанию своего жизненного уровня за счет более активного использования возможностей экономики домашнего хозяйства.

С учетом выполнения домашними хозяйствами собственных производственных и экономических функций доход домашнего хозяйства в настоящее время в зависимости от характера решаемых задач целесообразно рассматривать:

1) либо узко — только как доход, получаемый собственно домашним хозяйством за счет производимых продуктов и услуг, которые могут потребляться самим домашним хозяйством

[1] Расчеты проводились по данным: *Российский* статистический ежегодник. 1994 — М.: Госкомстат РФ, 1995; *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997; *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение в 1995 г. — М.: Госкомстат РФ, 1996; *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение. Январь-сентябрь 1996 г. — М.: Госкомстат РФ, 1996; *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей за II кв. 1996 г. — М.: Госкомстат РФ, Минсоцзащиты РФ. — М., 1996.

(внутренний доход на потребление) или реализовываться как товары (неофициальный внешний доход);

2) только как внешний доход, т.е. все внешние заработки плюс пенсии, пособия и все виды социальной поддержки, а также дивиденды по акциям и проценты по вкладам, получаемые членами домашнего хозяйства;

3) либо — как совокупный доход, включающий доход, получаемый в результате деятельности собственно домашнего хозяйства (реализации его производственно-трудовых и экономических функций), плюс официальные заработки, пенсии, пособия и все виды социальной поддержки, а также дивиденды по акциям и проценты по вкладам, получаемые членами домашнего хозяйства (официальный внешний доход).

Если такие доходы, как оплата труда, выплата пенсий и пособий, социальные трансферты в денежной и натуральной форме, достаточно полно фиксируются официальной статистикой, то дополнительные доходы, получаемые в результате выполнения собственных производственных и экономических функций, учитываются лишь отчасти с серьезными трудностями информационного характера. Эти трудности вызваны значительной «погруженностью» деятельности домашних хозяйств в сферу неформальной экономики, а также нежеланием населения делиться такого рода информацией при обследованиях.

В связи с этим в нижеследующем изложении основные виды доходов будут считаться в основном известными, и все внимание будет сосредоточено на доходах от выполнения собственных функций домашних хозяйств.

Население и экономика в условиях выживания. С точки зрения потребителя в известной степени безразлично, где и на каком уровне обобществления производства создаются необходимые для него материальные блага и услуги — в крупном обобществленном производстве, в кооперации или в первичной социально-экономической ячейке общества — в домашнем хозяйстве. Он смутно представляет себе взаимоотношение между эффективностью национальной экономики и своим жизненным уровнем. Вопрос для него состоит в том, насколько получаемый им доход соответствует стоимости жизни, т.е. позволяет приобретать необходимые товары и услуги. Если доход недостаточен, он вынужден либо отказаться от части потребительских расходов

либо искать пути получения дополнительных доходов (вторичная занятость, приработки, сдача в аренду жилья и т.д.), развивать самообеспечивающие, самообслуживающие функции, интенсифицировать домашнее хозяйство.

В обстановке выживания, в которой находится сейчас значительная часть населения, (численность населения с доходами ниже сильно урезанного прожиточного минимума в % к общей численности населения составила: в 1992 — 35,5, в 1993 — 31,5, в 1994 — 22,4, в 1995 — 24,7 и в 1998 — 23,8[1]) на первом месте оказывается проблема жизнеобеспечения на любых условиях, что отодвигает для него на второй план показатели эффективности.

Американский экономист Дж. Гэлбрейт в своем интервью российскому телевидению (август 1989 г.) подчеркивал необходимость гибкости, эмпиризма и конструктивизма в экономической науке (имелась в виду прежде всего макроэкономическая наука и вытекающая из нее экономическая политика). Действительно, экономическая наука, о чем в частности свидетельствует история развития западной экономической мысли, неоднократно меняла некоторые свои важные установки не только в связи с прогрессом в собственно научных представлениях, но и в зависимости от состояния и задач экономики в конкретный исторический период и от фазы делового цикла, в котором она находилась. В частности, вопрос о необходимой степени государственного регулирования хозяйства страны по-разному рассматривался представителями кейнсианства, монетаризма, неокейнсианства, рейгономики — направлений, возникших именно в такие, качественно различающиеся периоды экономического развития.

Поэтому особенности того периода, который сейчас переживается нашим народным хозяйством, с его конкретными экстремальными условиями, а также та макроэкономическая политика, которая должна отвечать этой специфике, могут быть охарактеризованы в целом как *экономика выживания* (в противоположность *экономике развития*). Для экономики упадка и выживания характерны: низкая инвестиционная и деловая активность, низкий уровень занятости, сокращение отраслевого разнообразия и диапазона требуемых для работы специальностей, снижение платежеспособного спроса населения и субъектов производственно-экономической деятельности при сохранении активного спроса только на самые простые и необходимые товары и услуги. При общем спаде общественного производства непропорционально высокое развитие получают натуральное и полунатуральное производство, а также натуральный обмен.

[1] *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997. — С. 116; *Социально*-экономическое положение России. 1998 г. XII. — М.: Госкомстат РФ, 1999.

В экономике выживания все ресурсы общества, и в частности каждого домашнего хозяйства, мобилизуются для поддержания самого существования как населения, так и всех субъектов экономической деятельности. В экономике же развития появляются ресурсы для обеспечения этого развития, а также для создания резервных фондов для поддержания необходимого уровня инвестиционной активности и занятости в будущем.

В положении выживания оказывается сейчас не только значительная часть населения (в последние два—три года от одной четвертой до одной третьей части населения имели доход ниже прожиточного минимума), но и многие предприятия, фирмы, государственные организации, целые отрасли производства, сферы деятельности и даже регионы (например Северный регион).

В связи с этим важно отметить, что рассуждения, которые справедливы для эффективной стабильно функционирующей неинфляционной экономики, часто оказываются неприемлемыми с точки зрения сегодняшней реальной социально-экономической ситуации. В специфических условиях такой экономики некоторые традиционные привычные представления и оценки оказываются недостаточными, а смысл некоторых важных экономических категорий претерпевает значительные изменения. Это, в частности, касается оценок и сопоставлений социально-экономической эффективности и издержек производства и хозяйствования.

В макроэкономическом плане производство на уровне домашних хозяйств гораздо менее эффективно, чем общественное производство — оно не способно обеспечить семьи полным набором всех требуемых товаров и услуг, отвлекает рабочую силу от решения общенациональных задач и рационального разделения труда. Однако в ситуации выживания оно способно обеспечить минимальный уровень семейного потребления некоторых

важных видов товаров и услуг, причем в рыночных условиях не только на натуральной, но и на товарно-денежной основе.

Характерно отношение российского населения к личному подсобному хозяйству, которое, как и его активность в реализации других функций домашнего хозяйства, может рассматриваться как хороший барометр состояния национальной экономики и общественного производства. Так, в тяжелое время работе на ЛПХ уделяется все большее время не только жителями села, но населением малых, средних, и даже крупных городов. С улучшением ситуации происходит снижение такой активности, происходит изменение отношения к ЛПХ, оно в большей степени становится местом отдыха и здорового времяпрепровождения.

Что касается крестьянских приусадебных хозяйств (подворий), исключительную важность которых в жизни сельского населения России подчеркивали П. Столыпин и А. Чаянов [124], то за десятилетия войн, революций, кампаний по раскулачиванию, коллективизации и произвола сельских райкомов, крестьяне привыкли рассматривать эти свои хозяйства как единственное средство гарантированного получения необходимого жизнеобеспечения и выживания даже в самых тяжелых экономических, правовых и налоговых условиях. Эти хозяйства на протяжении последних десятилетий были преимущественно натуральными, обмен продуктами и услугами с другими домохозяйствами, как и помощь со стороны колхозов, как правило, также носили натуральный характер, с внешней экономикой они были связаны в основном лишь необходимостью приобретения недорогих в то время сельхозинструментов и удобрений.

Эффективность экономики для потребителя в конечном счете определяется существующим уровнем цен или стоимостью жизни в соотношении с его доходом. Его выбор между выходом на рынок в качестве покупателя и реализацией для этого возможностей вторичной занятости или активизацией его деятельностью в качестве производителя в рамках домашнего хозяйства продуктов и услуг для непосредственного натурального потребления решается им прежде всего, исходя из той жизненной ситуации, в которой находится его семья. В значительной степени это зависит от конкретных условий места проживания: региона, городской или сельской местности, характера поселения. Так, в

крупных городах и их пригородах — это и вторичная занятость, и возможность сбыта продукции, произведенной в ЛПХ, в сельской местности — это, как правило, только работа в ЛПХ, преимущественно ради натурального обеспечения семьи и обеспечения минимальной зависимости от нестабильной внешней экономики и ненадежной правовой среды.

Часто говорят о низкой эффективности труда в домашнем хозяйстве, имея в виду прежде всего ЛПХ. Однако нужно заметить, что вопрос этот весьма неоднозначен. По многим видам растениеводства и животноводства, а особенно по отдаче с единицы земельной площади, ЛПХ и приусадебные крестьянские хозяйства намного превосходят коллективные хозяйства.

Кроме того, необходимо принимать в расчет эффективность всего хозяйственного цикла — от производства до конечного потребления через фазу реализации, включая транспортировку, хранение, услуги торговли. При таком расчете домашние хозяйства получают еще дополнительные преимущества в подобных сопоставлениях.

Рассуждения о рентабельности работ на ЛПХ или на другом домашнем производстве имеют смысл лишь до того момента, пока семья еще способна оплатить необходимые для жизни товары и услуги, исходя из возможностей собственного бюджета и существующих цен. Если эти возможности оказываются неадекватными стоимости жизни, в расчет идут другие жизненные цели и критерии, при которых такие экономические категории, как рентабельность, эффективность, издержки, приобретают иной социально-экономический смысл.

В частности, эффективность деятельности домашних хозяйств в обстановке экономического упадка в стране — это не соотношение между затратами и стоимостью произведенного продукта, а создание в рамках домашнего производства условий и возможностей выживания, т.е. получения необходимого минимума товаров и услуг, необходимых для поддержания жизни семьи, и, в связи с этим являющихся для нее бесценными, на любой основе (товарной, товарно-денежной или натуральной).

Что касается издержек производства домашних хозяйств, то в новых условиях они также требуют более углубленной, более социологизированной оценки. Механическое перенесение на домашний труд представлений об издержках, принятых для об-

щественного производства, не может считаться полностью оправданным. Более широкое социально-экономическое понимание издержек производства заставляет принять во внимание особый характер многих видов домашнего труда, в частности такие его характерные черты, как естественность и органичность, высокую степень осознания людьми его необходимости и важности, большое воспитательное значение, относительно низкую, сглаживаемую родственными чувствами конфликтность между участниками трудового и распределительного процессов, во многих случаях (ЛПХ) — физиологическую и психологическую полезность.

В своем семейном труде население, как правило, неуклонно стремится к минимизации материально-финансовых затрат во многом за счет больших затрат живого труда, что, конечно, приводит к серьезным деформациям бюджета времени семьи и, тем самым, к ухудшению характеристик качества жизни населения. Вот в чем и состоят, если отвлечься от упомянутой выше общей нецелесообразности с точки зрения решения макроэкономических проблем в целом, главные издержки труда в домашнем хозяйстве.

15.2. Развитие собственных производственных и экономических функций домашних хозяйств

Собственную производственную и экономическую деятельность домашних хозяйств удобно рассматривать в виде определенного набора трудовых производственных и экономических функций, характерных для домашних хозяйств (не следует смешивать их с традиционными домашними работами).[1] Отдельные домашние хозяйства могут выполнять некоторые или все из перечисляемых ниже функций или не выполнять ни одной из них.

[1] Традиционные домашние работы и виды труда — приготовление пищи, уборка помещений, уход за детьми, стирка, ремонт одежды, обуви, бытовых приборов, мебели, жилых помещений (большинство домашних работ могут выполняться как самостоятельно, так и в качестве платных услуг, осуществляемых наемными работниками или специализированными организациями) — в качестве экономических функций не рассматриваются, как официально не приносящие дохода.

Такого рода функции домашних хозяйств в зависимости от характера осуществляемой в рамках каждой из них деятельности можно подразделить на собственные производственные и экономические непроизводственные функции.

Собственные производственные функции домашних хозяйств:

- ведение личных подсобных хозяйств (ЛПХ), т.е. использование всех видов земельных наделов и участков (приусадебных, садовых, дачных, огородных, дворовых) для производства сельскохозяйственной продукции, включая продукты растениеводства и животноводства с их потреблением внутри домашнего хозяйства или реализуемого вне его;
- индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность (ИТД) — производство в домашних условиях одежды, обуви, мебели, инструментов, ремонт бытовой техники, мебели, (совместно с ИТД может рассматриваться и частное индивидуально-семейное предпринимательство, связанное не только с производством, но и с реализацией произведенной продукции или оказываемых услуг с получением денежного дохода или на основе натурального обмена);
- оказание различных бытовых услуг населению — в зависимости от характера решаемых задач исследования в составе ИТД этот вид деятельности также может выделяться в отдельную производственную функцию;
- индивидуально-семейная торговля — осуществление различных видов самодеятельной мелкой розничной торговли, начиная от продажи ранее накопленного имущества (за исключением недвижимости) и мелкой самодеятельной розничной торговли до перепродажи товаров, и торговли импортом, полученным в результате «челночных» операций.

Экономические непроизводственные функции:

- семейный лизинг – т.е. сдача в аренду, в наем жилплощади, дач, земли, предметов длительного пользования, инструментов, автомобилей, гаражей, лодок и т.п. (особенно широкое распространение эта функция получила с развитием мелкого и среднего бизнеса);

- приобретение и использование ценных бумаг и валюты, осуществление операций со вкладами в банки.

Рассмотрим основные характеристики и степень реализации каждого из видов собственно производственной и экономической деятельности домашних хозяйств.

Личные подсобные хозяйства (ЛПХ)

ЛПХ — один из наиболее исследованных и статистически учитываемых видов деятельности домашних хозяйств.

В дореформенной экономике личное подсобное хозяйство практически постоянно корректировало недостатки государственного сектора в обеспечении населения продуктами питания. Более того, надежды определенной части малообеспеченного населения на улучшение своего материального благосостояния нередко связывались исключительно с работой на ЛПХ.

На протяжении многих лет ЛПХ как производителю продовольствия традиционно отводилась весьма незначительная роль. В силу существовавшей идеологии работник, занятый в ЛПХ, рассматривался не как производитель необходимого обществу продукта, а как «частник», получатель нетрудовых доходов. Условием ведения ЛПХ было обязательное участие его субъекта в общественном производстве. Все это, несомненно, имело отрицательные последствия как экономического, так и социального характера.

В условиях перехода к рынку роль ЛПХ в жизнедеятельности домашнего хозяйства существенно возрастает, расширяется круг решаемых с его помощью задач. Прежде всего подсобные хозяйства продолжают, как и прежде, в значительной мере обеспечивать население продуктами питания. Но в период, когда общественное производство переживает кризис, ЛПХ превращается в один из ключевых и наиболее надежных источников обеспечения населения продовольствием.

К тому же, в новых условиях ведение ЛПХ может рассматриваться не только как источник получения продовольствия для семейного потребления, но и как одно из весьма важных направлений обеспечения занятости и самозанятости населения.

При переходе к рынку, когда работа в общественном производстве больше не является обязанностью каждого трудоспособного члена общества, появляется возможность существенно увеличить затраты времени на ведение ЛПХ и даже предпочесть работу в ЛПХ общественному производству. С другой стороны, возрастает и необходимость отдавать ЛПХ как можно больше времени, как того требует ситуация выживания. Перестройка экономических отношений на основе перехода к многообразию форм собственности и создания условий для каждого участвовать в процессе производства на различных основаниях, максимально реализуя свои возможности, превращает ЛПХ из «помехи при формировании личности коммунистического типа» в средство, способствующее функциональной перестройке домашних хозяйств в плане их адаптации к новым экономическим условиям. Сказанное выше подтверждается данными официальной статистики, результатами бюджетных обследований и ряда опросов населения.

Так, например, по данным Госкомстата, в 1991—1994 гг. в личных хозяйствах населения производилось около 60—84% всего получаемого в сельском хозяйстве картофеля. В 1996 г. в хозяйствах населения производилось почти 65% всех овощей. Доля крупного рогатого скота в этих хозяйствах за последние годы увеличилась с 20 до 28%, коров — с 28 до 37%, свиней — с 22 до 32%, овец и коз — с 31 до 46% [1].

В совокупном доходе домашних хозяйств доля личных подсобных хозяйств населения достаточно высока, хотя она сильно различается по различным регионам страны. В приведенной выше ниже таблице показаны некоторые, в том числе предельные значения долей ЛПХ в совокупном доходе домашних хозяйств в различных регионах страны.

Значительные различия наблюдаются в характере ЛПХ семей, проживающих в городской и сельской местности. Так, по данным единовременного выборочного обследования состава и условий проживания малообеспеченных семей, проведенном Госкомстатом России в сентябре 1991 г., ЛПХ семей, проживающих в городской местности, как правило, носит натурально-потребительский характер. Более трех четвертей обследованных городских семей используют полученную продукцию только для собственного потребления и лишь 6% — в основном для семьи

[1] *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997.

и немного на продажу или поровну — для себя и на продажу. Потребление продукций ЛПХ семьями, проживающими в сельской местности, складывается иначе: примерно 58% сельских семей использует полученный урожай только для себя и каждая пятая семья в той или иной мере его продает или обменивает [134, с.33].

Рассмотрим вопросы эффективности и издержек производства в традиционных терминах на примере ЛПХ Вологодской области (общее описание обследования которых было приведено в [131]).

По данным этого обследования, целью приобретения и содержания земельного участка 90,4% городских и 96,0% сельских респондентов назвали производство дополнительных продуктов питания. Вместе с тем 15,4% опрошенных горожан выделяют такую функцию их земельного участка, как общение с природой.

Ведение сельскохозяйственного производства на участке связано с некоторыми денежными расходами. Размер и структура расходов горожан и сельчан на содержание земельного участка несколько различны. Основной составляющей затрат горожан являются транспортные расходы (плата за проезд на автобусе или поезде или же стоимость бензина для автомашины) — их сумма составляет в среднем по выборочной совокупности 39,3% расходов на участок. Удельный вес транспортных расходов, понесенных сельскими жителями, не превышает 16%, и эти расходы обычно связаны с перевозкой продукции на место хранения. Другой важной статьей в структуре затрат на участок и у сельских, и у городских жителей являются затраты на приобретение удобрений (соответственно 29,7 и 19,6%). Расходы за пользование землей в обоих случаях являются самой мелкой статьей расходов (6,1 и 5,1%). Основная часть услуг по содержанию участка приходится на вспашку и обработку земли. У городских жителей удельный вес расходов на оплату услуг невелик (лишь 4,2%), поскольку участки в кооперативах обрабатываются вручную из-за небольших площадей. На селе же эти расходы составляют 14,5% всех затрат.

В среднем за дачный сезон городской семьей затрачивается около 1365 руб. При этом затраты 50% семей не превышают 1000 руб., у 30% городских респондентов расходы колеблются от 1000 до 2000 руб., а затраты 20% городского населения, участвовавшего в опросе, составляют более 2000 руб. Сельской семьей на содержание участка направляется в среднем 450 руб. При этом распределение сельских производителей по суммам затрат таково: 75% семей затрачивают на участок не более 500 руб., около 20% — от 500 до 1200 руб., остальные 5% — свыше 1200 руб. за сезон.

Показатели объемов производства продукции растениеводства в хозяйствах населения, опубликованные Вологодским облкомстатом, свидетельствуют о том, что в последние годы в личных подсобных хозяйствах граждан изменяется структура производства продукции. Наблюдается тенденция увеличения производства овощей, плодов и ягод, а объемы выращиваемого картофеля сокращаются.

По данным этого исследования, площади, занятые под картофелем, составляют основную часть земельных участков как горожан в садовых и огороднических кооперативах (78% площади), так и приусадебных участков сельчан (66%). Исключение составляют дачные участки горожан: они лишь на 39% заняты картофелем, что объясняется их большим размером. Как уже было отмечено выше, участки сельских жителей в поле чаще всего полностью заняты посевами картофеля. Площади под другими культурами (морковью, свеклой, луком, огурцами, помидорами и др.) на каждом участке распределяются по-разному, но в среднем они не превышают 10 кв. м.

По исследуемой выборочной совокупности каждая городская семья вырастила на своем участке за время дачного сезона 1999 г. в среднем 800 кг картофеля (230 кг картофеля на одного человека), 430 кг овощей и 46 кг ягод. Соответствующие показатели, характеризующие сельскохозяйственное производство сельских жителей, выглядят следующим образом: 1130 кг картофеля (385 кг картофеля на одного человека), 355 кг овощей и 16 кг ягод в среднем. Можно отметить, что структура производства растениеводческой продукции у горожан и сельчан различна.

Полученные в результате обследования данные об объемах производства продукции и площадях под культурами позволяют вычислить урожайность сельскохозяйственных культур, выращиваемых населением. Расчеты показывают, что средняя урожайность картофеля, выращиваемого горожанами, равняется 164 ц/га, в сельской местности тот же показатель соответствует

196 ц/га. Разница в показателях объясняется тем, что сельские жители являются потомственными крестьянами, а месторасположение участка (рядом с жильем) способствует более лучшему уходу за растениями. Для сравнения: показатель урожайности картофеля в сельскохозяйственных предприятиях в 1998 г. равнялся 92,8 ц/га.

Одним из показателей эффективности производства является показатель *рентабельности сельскохозяйственной продукции*. Существует мнение, что его нельзя применять к производству продукции в хозяйствах населения в силу их специфичности. Тем не менее был произведен расчет данного показателя в двух вариантах: без учета затрат на оплату труда и с их учетом. Размер оплаты труда устанавливался на основе среднемесячной заработной платы в сельскохозяйственных предприятиях области. Стоимостная оценка произведенной продукции проводилась с помощью закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию. В первом случае получилось, что средняя по совокупности городских хозяйств рентабельность соответствует 330%, а сельских хозяйств — 616%. То есть размер прибыли от участка соответственно в 3,3 и 6,2 раза больше, чем затраченные на его содержание средства. Но результаты второго варианта расчетов не так оптимистичны: анализ показывает, что лишь 15% участков городского населения прибыльны, остальные приносят убыток при средней рентабельности в 1,41%. Среди хозяйств сельского населения прибыльных несколько больше (19%) при общей убыточности — 35,0%. В связи с тем что размер и структура доходов городского и сельского населения различны, различна и доля дохода от личного подсобного хозяйства в общем доходе семьи. В соответствии с проведенными расчетами удельный вес дохода от участка в доходе городской семьи составляет 17,2%, в то время как тот же показатель для сельских семей равен 27,5% [131].

Уровень товарности, рассчитанный по каждому виду культур, невысок и по городским, и по сельским хозяйствам: картофель — 0,8—1,6%, капуста — 0,1—1,5%, морковь — 0,2—0,4% от общего объема выращенной продукции. Можно утверждать, что основной целью содержания участка является самообеспечение семьи сельскохозяйственной продукцией. В некоторой степени невысокий коэффициент товарности связан и со временем про-

ведения опроса: анкеты распространялись в октябре-ноябре 1999 г., а существенная часть картофеля продается населением весной (после того, как станет известно, что и семья, и сельскохозяйственные животные обеспечены картофелем, а семенной картофель находится в хорошем состоянии).

Особо следует остановиться *на проблемах фермерских хозяйств*, ибо по их развитию, как правило, судят о становлении новаторских элементов в повседневной жизни села, о переходе от интеграции людей «социалистического типа» к рыночной интеграции. На сегодняшний день число фермерских хозяйств относительно незначительно и несоизмеримо с количеством сельских домашних хозяйств.

Таблица 15.4. Фермерские хозяйства на 1 января 1995 г.

	1991	1992	1993	1994	1995
Число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств, тыс.	4,4	49,0	182,9	270	279
Площадь предоставленных им земельных участков, тыс. га	181	2068	7804	11333	11900
Средний размер земельного участка, га	41	42	43	42	43

Источники: *Российская* Федерация в цифрах в 1993 г. Краткий статистический сборник. — М.: РИИЦ, 1994. — С. 40; *Социально*-экономическое положение России в 1994 г. — М.: Госкомстат РФ, 1994. — С. 54.

Как следует из приведенных данных, в 1994 г. по сравнению с предыдущим годом темпы роста числа фермерских хозяйств значительно снизились. Из-за роста цен на материально-технические ресурсы, удорожания кредитов, ухудшения финансового положения и по другим причинам в 1994 г. прекратили свою деятельность 27 тыс. фермерских хозяйств (за 1993 г. их распалось 14 тыс.) [135, с.54].

Кроме того, необходимо учитывать, что среди «фермеров» имелось значительное количество «мертвых душ», то есть лиц, взявших землю, но не развернувших хозяйственную деятельность на ней (не исключены и чисто спекулятивные мотивы приобретения земли под предлогом «фермерства»). По некото-

рым оценкам, функционировала лишь треть от зарегистрированных хозяйств.

Становление фермерства сопровождается сложными, а иногда даже и противоречивыми процессами. Фермерские хозяйства не нашли реальной поддержки у государства — ни материально-технической, ни организационной, ни агрономической. Трудности в развитии фермерства порождены, в частности, попытками создания крестьянских (фермерских) хозяйств путем деления нерентабельных колхозов и совхозов. Организация фермерских хозяйств проводится в отрыве от одновременного развития социальной инфраструктуры села (без строительства дорог, объектов сервиса, учреждений здравоохранения, культуры, быта). Фермерам часто отводят самые отдаленные участки и «неудобья».

Фермерам, выходящим из колхозов и совхозов, часто отказывается в получении паев в натуре, а при выплате денежного эквивалента этих паев учитывается их старая балансовая стоимость, что составляет 20—30 тыс. руб. в расчете на одно хозяйство[1].

Важной проблемой является опережающий рост числа фермерских хозяйств по сравнению с финансовыми возможностями как самих фермеров, так и государства по их техническому обеспечению. В 1993 г. в среднем на одного фермера (крестьянское хозяйство) приходилось 2/3 трактора, 1/3 грузового автомобиля, 1/7 зерноуборочного или другого комбайна. Средняя фондовооруженность фермеров США в 6—7 раз превышает среднюю фондовооруженность даже работника общественного хозяйства российских колхозов и совхозов, не говоря уже о преобладании ручного труда, особенно в животноводстве, фермеров России[2].

Недостаток бюджетных средств приводит к серьезным трудностям по обустройству фермерских хозяйств. По данным одного из обследований, лишь 3% из обследованных 29 тыс. крестьянских хозяйств смогли построить жилой дом, 7% — животноводческие помещения. Около 80% производственных построек фермеров не располагает водопроводом, более половины лишены электроэнергии, 40% — нормальных подъездных дорог.[1] Оценивая перспективы развития крестьянских (фермерских) хозяйств, следует иметь в виду, что создаваемые фермерские хозяйства далеко неоднородны. Различаются фермеры прежде всего по ориентациям на способ производства материальных благ, находящим свое отражение в типах создаваемых ими хозяйств (товарное — натуральное). Так, по результатам обследования фермеров Темрюкского района Краснодарского края, проведенного в конце 1992—начале 1993 гг. под руководством А.А. Возьмителя, 19% опрошенных намеревались создать натуральное крестьянское хозяйство главным образом для удовлетворения продовольственных нужд семьи, 32% — натуральное (полутоварное) хозяйство для удовлетворения этих же нужд, но также специально производящее продукцию на рынок; 49% — хозяйство, ориентированное в первую очередь или же исключительно на рынок[2].

Конечно, не только численно, но прежде всего экономически и социально различные типы хозяйств, в той или иной мере занятые аграрной деятельностью, имеют и различные перспективы.

Кроме того, необходимо учитывать, что само наименование «крестьянские (фермерские) хозяйства» указывает на то, что они должны вестись особым социальным слоем жителей российского села. Между тем, сегодня среди организаторов таких хозяйств до 40% горожан, которые без исторической преемственности прошлого опыта многих поколений селян вряд ли станут истинными фермерами[3].

По данным Института экономических проблем переходного периода, на долю чисто фермерского сектора еще долго будет приходиться незначительная часть сельскохозяйственного производства. Даже через 50 лет на фермеров в лучшем случае будет

---

[1] *Как* идет земельная реформа. //Российские вести,1993, № 168. С. 3.

[2] *Белокрылова О.* Становление предпринимательских отношений в агросфере. //Российский экономический журнал, 1994, № 9. С. 25,27.

[1] *Нефедов В.* Как живешь, фермер? //Аргументы и факты. 1992. № 32.

[2] *Возьмитель А.А.* Социальные типы фермеров и тенденции развития фермерского движения. //Социологические исследования. 1994. № 1. С. 44.

[3] *Проблемы* совершенствования правового положения крестьянских (фермерских) хозяйств в Российской Федерации — Государство и право. 1994. № 2. С. 26.

приходится всего лишь 30% всей сельскохозяйственной продукции[1].

Связывая решение продовольственной проблемы с развитием ЛПХ, и прежде всего, с сельскими домохозяйствами, мы отнюдь не умаляем значения в этом процессе фермерских хозяйств. С последними в перспективе связаны, прежде всего, товарное сельскохозяйственное производство зерна, выращивание таких массовых технических культур, как сахарная свекла и подсолнечник, эффективное животноводство. Об этом свидетельствует и сложившаяся на сегодняшний день структура производства сельскохозяйственной продукции по хозяйствам различных категорий. Так, если ЛПХ населения ориентированы прежде всего на производство картофеля, овощей, в значительной степени — молока, мяса, яиц, то аграрная деятельность фермерских хозяйств в первую очередь связана с производством зерна, семян подсолнечника, сахарной свеклы.

Вместе с тем, становление фермерских хозяйств, как уже отмечалось выше, связано с решением целого ряда проблем, главной из которых является формирование первоначального основного и оборотного капитала. В ряде публикаций становление фермерского сектора соотносится в первую очередь с увеличением земельных наделов фермеров и созданием широкого земельного рынка. Между тем к началу 1995 г. в среднем на одно российское фермерское хозяйство приходилось по 42 га земли. В странах же Западной Европы во владении 76% всех ферм находятся земельные участки менее 20 га. При этом фермерский сектор за рубежом является главным поставщиком продуктов питания и сельскохозяйственного сырья.

В целом же становление и развитие фермерского сектора — это в лучшем случае перспектива будущего российской экономики. На сегодняшний день решение задачи обеспечения населения продуктами питания в большей степени связано с ЛПХ населения.

В то время как фермерские хозяйства находятся лишь в стадии формирования и испытывают, как было показано выше, серьезные трудности роста сельские ЛПХ сейчас уже достаточно развиты, стабильно функционируют, почти полностью обеспе-

[1] *Экономические* новости России и Содружества. 1995. № 3. С. 12.

чивая крестьянские семьи продуктами питания и частично кормом для скота (действуя в режиме натурального хозяйства). Излишки продукции и возможность оказания услуг другим семьям (сельхозинвентарем, лошадьми, трудовой помощью в период посевных и уборочных компаний, более квалифицированными услугами типа ремонта печей, починки сельхозинвентаря и т.п.) используются для натурального обмена между хозяйствами. Товарно-денежные (рыночные) отношения реализуются за счет: сдачи (продажи) молока в колхоз, продажи на рынках преимущественно мяса и яиц, торговли на автомагистралях картофелем, яблоками, другими овощами и фруктами. Вблизи крупных городов (и, естественно, на рынках этих городов) подобная торговля сейчас процветает.

Роль ЛПХ населения как важного источника обеспечения продуктами питания сохранилась и, в частности, по причине несработавшей формулы «фермер быстро накормит страну», весьма популярной в первые годы реформирования аграрных отношений. В программе Правительства РФ «Реформирование российской экономики в 1995—1997 годах» исчезло выделение фермерского сектора в качестве главной надежды и опоры увеличения производства продовольствия. По данным Госкомстата России, в 1994 г. 285,5 тыс. фермерских хозяйств, имеющих 11,8 млн га земли, произвели всего лишь 5,7% зерна, 0,9% — картофеля, 1,6% — овощей, 5,7% — сахарной свеклы, 14,1% — подсолнечника. Не сумев сбалансировать финансово-хозяйственную деятельность, многие фермерские хозяйства оказались вынужденными бросить землю. Если в 1992 г. на каждые 100 вновь созданных фермерских хозяйств приходилось лишь 4 распавшихся, то в 1993 г. — 14, в начале 1994 г. — 54, а в конце 1994 г. — уже 103 распавшихся хозяйства. Всего за 1994 г. распалось 38 тыс. фермерских хозяйств[1].

Основные слабые стороны деятельности сельских ЛПХ: очень высокий процент стареющего населения (пенсионного возраста) и крайне слабая организация стимулирования товарного производства со стороны колхозов, местных и федеральных властей.

[1] *Булатов Н.* О выживании агропромышленного комплекса. //Российский экономический журнал. 1995. № 5—6. С. 72.

Однако при условии эффективного стимулирования товарного производства ЛПХ сельские домашние хозяйства могут не только стать массовым поставщиком товарной продукции, но и создать ту социальную базу, на которой будет формироваться на селе средний слой «крепких» хозяйств, и причем в более широких масштабах, чем только за счет фермеризации сельского населения.

Рассматривая издержки производства в ЛПХ, следует иметь в виду, что хотя в макроэкономическом плане производство на уровне домашних хозяйств гораздо менее эффективно, чем общественное производство (оно не способно обеспечить семьи полным набором всех требуемых товаров и услуг, отвлекает рабочую силу от решения общенациональных задач и рационального разделения труда), в ситуации выживания это производство способно обеспечить минимально необходимый уровень семейного потребления некоторых важных видов товаров и услуг, причем в рыночных условиях не только на натуральной, но и на товарно-денежной основе.

В условиях выживания, в которых находится сейчас значительная часть населения, на первом месте оказывается проблема жизнеобеспечения на любых условиях, что отодвигает для него на второй план показатели эффективности. Рассуждения, которые справедливы для эффективной стабильно функционирующей неинфляционной экономики, часто оказываются неприемлемыми с точки зрения сегодняшней реальной социально-экономической ситуации. В специфических условиях такой экономики некоторые традиционные привычные представления и оценки оказываются недостаточными, а смысл некоторых важных экономических категорий претерпевает значительные изменения. Это в частности касается оценок и сопоставлений социально-экономической эффективности и издержек производства и хозяйствования.

Часто говорят о низкой эффективности труда в домашнем хозяйстве, имея в виду прежде всего ЛПХ. Однако нужно заметить, что вопрос этот весьма неоднозначен. По многим видам растениеводства и животноводства, а особенно по отдаче с единицы земельной площади, ЛПХ и приусадебные крестьянские хозяйства намного превосходят коллективные хозяйства. Так, если в 1994 г., начале 1995 г. фермерские хозяйства занимали

5,4% всей площади сельхозугодий, а земли, состоящие в личном пользовании граждан, 3,6%, то производство продукции в фермерских хозяйствах в этом периоде равнялось 2002 млрд руб., в личных подсобных хозяйствах — 36759 и в сельхозпредприятиях — 40386 млрд руб.[1] В 1998 г. производство в фермерских хозяйствах составило 6389 млн руб., а в хозяйствах населения — 1 173307 млн руб.[2]

Кроме того, в данном случае недостаточно исходить только из показателей эффективности производства как такового, необходимо принимать в расчет эффективность всего хозяйственного цикла — от производства до конечного потребления через фазу реализации, включая транспортировку, хранение, услуги торговли. При таком расчете домашние хозяйства получают еще дополнительные преимущества в подобных сопоставлениях.

Рассуждения о рентабельности работ на ЛПХ или на другом домашнем производстве имеют смысл лишь до того момента, пока семья еще способна оплатить необходимые для жизни товары и услуги, исходя из возможностей собственного бюджета и существующих цен. Если эти возможности оказываются не адекватными стоимости жизни, в расчет идут другие жизненные цели и критерии, при которых такие экономические категории, как рентабельность, эффективность, издержки приобретают иной социально-экономический смысл.

В частности, эффективность деятельности домашних хозяйств в обстановке экономического упадка в стране — это скорее не соотношение между затратами и стоимостью произведенного продукта, а создание в рамках домашнего производства условий и возможностей выживания, т.е. получения некоторого минимума товаров и услуг, необходимых для поддержания жизни семьи на любой — товарной, товарно-денежной или натуральной основе, и, в связи с этим, являющихся для нее бесценными.

Тем не менее, собственное производство домохозяйств может рассматриваться и в традиционных экономических терминах различных видов доходов и издержек производства.

---

[1] *Российский* статистический ежегодник. 1994 г. — М.: Госкомстат РФ, 1995; *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение. Январь—сентябрь 1996 г. — М.: Госкомстат, 1996.

[2] *Россия* в цифрах. Краткий статистический сборник. — М.: Госкомстат РФ, 1999. — С. 161.

Индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность несельскохозяйственного характера (ИТД)

Вместе с ИТД может рассматриваться и деятельность, связанная с оказанием платных услуг населению.

Этот вид трудовой деятельности домашних хозяйств уже в предреформенный период получил довольно широкое распространение. На 1 января 1988 г. свою индивидуальную трудовую деятельность зарегистрировали 194,1 тыс. россиян, а на 1 января 1991 г. их было уже 328,5 тыс. человек. Но затем численность граждан и домашних хозяйств, официально зарегистрировавших свою индивидуальную трудовую деятельность, стала снижаться. В 1992 г. она составляла менее 300 тыс. человек. Государственная статистика вначале публиковала данные непосредственно по ИТД, в 1992—1993 гг. — по ИТД совместно с предпринимательской деятельностью; с 1995 г. данные по ИТД в главных статистических сборниках практически не публикуются или даются в по-разному агрегированном виде.

По нашим оценочным расчетам, основанным на данных государственной статистики в 1992—1994 гг., в рамках ИТД была создана продукция, оцениваемая следующим образом (табл. 15.5).

Таблица 15.5. Динамика показателя удельного веса продукции домашних хозяйств, созданной в рамках ИТД, в ВВП страны в период 1990—1995 гг.*

	1990 млрд руб.	1991 млрд руб.	1992 млрд руб.	1993 трлн руб.	1994 трлн руб.	1995 трлн руб.
ВВП (в фактических ценах)	644	1300,1	18093,3	162,3	630	1630,0
Продукция ИТД и предпринимательской деятельности	9,3	14,3	434,2	6,978	16,0	37,51
Удельный вес (доля) продукции ИТД и предпринимательской деятельности в ВВП, %	0,14	1,1	2,5	2,6	2,6	4,3

*Расчеты авторов.

Удельный вес услуг, оказанных физическими лицами, в общем объеме бытовых услуг в I полугодии 1996 г. составил 66%.

Услуги, оказанные индивидуальными предпринимателями, в общем объеме бытовых услуг по отдельным видам услуг в I квартале 1996 г. составили: ремонт и строительство жилья — 94%, ремонт и индивидуальный пошив одежды — 85%, ремонт бытовых машин и радиоэлектронной аппаратуры — 72%, ремонт и индивидуальный пошив обуви — 59%, ремонт автотранспортных средств — 43%.

Но официальные данные, на наш взгляд, не показывают истинной картины распространения ИТД. По-видимому, часть домашних хозяйств скрывает свои занятия ИТД, в том числе с целью ухода от налогообложения. И на самом деле, число домашних хозяйств, занятых ИТД, гораздо больше того, какое показывает государственная статистика. Особенно если учесть, что отдельные виды ИТД граничат с предпринимательством и пересекаются с ним.

Для определения истинного числа граждан и домашних хозяйств, занимающихся всеми видами ИТД, а также для изучения социально-экономического положения, возраста, образования, доходов граждан и семей, занятых ИТД, было проведено специальное обследование.

Как показали результаты обследования, ИТД в мае 1993 г. были заняты 7% опрошенных и еще 6,3% хотели заняться ею. Следовательно, свыше 13% опрошенных уже занимаются ИТД или хотели бы заняться ею в ближайшем будущем.

Наиболее распространены занятия ИТД среди молодежи в возрасте до 25 лет. На эту возрастную группу приходится 24,5% всех лиц, занимающихся ИТД. В группе 26—30-летних их 8,3%; 31—35-летних — 4%; 36—40-летних — 6,9%; 41—45-летних — 6,3%; 46—55-летних — 6,1% и на возрастную группу свыше 55 лет приходится 9,1% всех занимающихся ИТД.

Среди тех, кто хочет заняться ИТД, также наиболее высока доля молодых людей в возрасте до 25 лет — 16,4%. Затем, по мере повышения возраста, доля желающих заняться ИТД падает — до 4,5% в группе населения старше 55 лет. Это и понятно, ибо с увеличением возраста заниматься ИТД становится все труднее. Поэтому в старшей возрастной группе (старше 55 лет) доля желающих заняться ИТД оказалась меньше.

Из тех, кто занимается ИТД, 51% имеют высшее образование, 26% — среднее специальное, 9,2% — незаконченное высшее, 12,3% — среднее и только 1% — неполное среднее. Как видим, ИТД занимаются люди с достаточно высоким уровнем образования (высшее, незаконченное высшее, среднее специальное образование имеют почти три четверти опрошенных, занимающихся ИТД). Это объясняется, на наш взгляд, (среди прочего) также и тем, что на современном этапе труд образованных людей, как правило, плохо оплачивается, и потому они вынуждены заниматься ИТД, чтобы хоть как-то увеличить свои доходы.

Большинство лиц, занимающихся ИТД, являются служащими (38,6%), на втором месте — рабочие (20,5%), затем руководители (18,1%), предприниматели (10,2%), 13,6% — относятся к другим социальным слоям. Картина распределения тех, кто хочет заняться ИТД, несколько иная. В частности, служащих среди них оказалось значительно больше — 59%, рабочих — 20,5%, руководителей — 5,1% и предпринимателей — 1,3%, лиц других социальных слоев — 13,6%.

Эти данные можно пояснить следующим образом. Дело в том, что заработная плата служащих сейчас гораздо ниже, чем рабочих. И поэтому именно служащие являются в большей степени, чем другие, претендентами на занятие ИТД, поскольку эта деятельность дает дополнительный доход (иногда немалый).

Отсюда, кстати говоря, можно сделать вывод, что у семей служащих наиболее велики инфляционные ожидания, боязнь повышения розничных цен. В то же время большая доля служащих среди тех, кто хотел бы заняться ИТД, свидетельствует о том, что у служащих наиболее сильны боязнь потерять работу (известно, что среди безработных наибольший процент составляют служащие). И, видимо, именно поэтому они хотят в будущем заняться ИТД.

У руководителей многократно выше и зарплата, и наименьшая вероятность остаться без работы, а потому доля руководителей среди всех желающих заниматься ИТД мала — всего 5,1%. Причем, она гораздо ниже, чем доля руководителей, уже занимающихся ИТД, которая составляет 17% из всех занятых ИТД.

Доля рабочих, желающих заняться ИТД, практически такая же, как и доля рабочих, уже занимающихся этой деятельностью. Распределение опрошенных, занимающихся ИТД, по конкретным видам этой деятельности характеризуется следующими данными.

Пошивом и ремонтом одежды, обуви, вязанием занимаются 31,7% опрошенных, домашней выпечкой –6,3%, ремонтом радио- теле-, видео-аппаратуры — 8,5%, ремонтом квартир — 10,6%, чисткой, стиркой и крашением одежды — 1,4%, преподавательской деятельностью — 20,4% от общего числа опрошенных, занятых ИТД. Остальные 21,1% опрошенных занимаются другими видами ИТД. Как видно из этих данных, наиболее распространенными видами ИТД являются: 1) ремонт и пошив одежды, обуви, вязание; 2) преподавательская деятельность. Этими видами деятельности занимаются свыше 50% всех занятых ИТД.

Но все же, анализируя данные за целый ряд лет, можно заключить, что ИТД *не получила широкого распространения*. Напомним, что по опросам (опрос проводился только среди работающего населения) ею занимается только 7% опрошенных, и еще 6,3% хотели заняться ею. И все же это намного больше, чем доля занимающихся, определяемая по данным государственной статистики. Для сравнения отметим, что, по данным государственной статистики, доля занимающихся ИТД составляет лишь 0,35% от всей численности трудоспособного населения России, которое на момент проведения опроса (май 1993 г.) составило примерно 86 млн человек.

Столь значительная разница между данными государственной статистики и результатами проведенных опросов объясняется тем, что статистика учитывает только тех, кто официально зарегистрировал свое занятие ИТД и платит налоги с доходов, получаемых от этой деятельности.

В нашем же исследовании были учтены (хотя и выборочно) все лица, занимающиеся ИТД, независимо от того, зарегистрированы ли они официально или нет. Сравнение данных государственной статистики о числе граждан, занимающихся ИТД, с данными обследования по тому же показателю позволяет выявить примерное число лиц, занимающихся ИТД, но не регистрирующих ее, и, следовательно, уходящих от налогообложения. По нашим оценкам, последних в несколько раз больше, чем зарегистрировано и учтено государственной статистикой.

Предпринимательская деятельность домашних хозяйств

Совершенно новой экономической функцией домашнего хозяйства, которая частично может рассматриваться совместно с ИТД, является *индивидуально-семейное предпринимательство*. Предпринимательская деятельность официально была разрешена еще в начале 1987 г., когда Советом Министров СССР были одобрены примерные уставы кооперативов по производству товаров народного потребления, общественного питания и бытового обслуживания населения. Сразу же после этого (и еще ранее) стали создаваться эти кооперативы, в которые нередко объединялись члены одной семьи.

Следовательно, на начальных своих стадиях предпринимательской деятельностью домашние хозяйства занимались, будучи организационно представленными в кооперативах. И только в последние годы, в связи с изменением в России общественного устройства, семейные домашние хозяйства стали заниматься и другими формами предпринимательства — организацией семейных фирм, малых предприятий, фермерских хозяйств.

На современном этапе именно предпринимательская деятельность стала одной из важных экономических функций семейных домашних хозяйств, приносящих немалый доход, обеспечивающих не только выживание семьи и домашнего хозяйства, но и получение дополнительных доходов.

Кроме того, предпринимательская деятельность домашних хозяйств и семей, использующих наемный труд, создает дополнительные рабочие места, давая тем самым возможность выживания и наемным работникам и их семьям. Данные по доходам домохозяйств от предпринимательства см. в табл. 17.2.

Опрос показал, что различными формами предпринимательской деятельности в 1993 г. занимались около 15% домашних хозяйств, и столько же хотят заняться ими в ближайшем будущем. Как видим, в совокупности доля занимающихся предпринимательством и желающих заняться им в будущем довольно высока — 30% всех опрошенных.

Характерно, что доля занимающихся предпринимательством и желающих им заняться, сильно зависит от социально-экономических и демографических характеристик опрошенных, в частности, от их возраста, социального положения, уровня

среднедушевого дохода семей. Как и следовало ожидать, наиболее активной демографической группой населения в занятии предпринимательской деятельностью является молодежь. Среди молодых людей в возрасте до 20 лет предпринимательством занимаются 23% опрошенных и еще 24% хотят заняться им. В группе 20—25-летних соответственно занимаются предпринимательством тоже 23% опрошенных и хотят заняться им 22%.

Но по мере дальнейшего увеличения возраста опрошенных доля занимающихся предпринимательством и желающих заняться им постепенно снижается. Так, например, в возрастной группе 26—30 лет уже только 19% респондентов занимаются предпринимательством и 15% хотят им заняться. Причем это снижение происходит в каждой последующей возрастной группе. А в самой старшей возрастной группе (старше 55 лет) предпринимательством занимаются только 7% и хотят заняться им 8% опрошенных. Это и понятно, ибо занятие предпринимательской деятельностью требует огромной энергии, большого напряжения физических и умственных сил, которых с увеличением возраста становится все меньше. Поэтому и доля занимающихся предпринимательством в старшей возрастной группе примерно в 3 раза меньше, чем среди молодежи в возрасте до 25 лет.

Оказалось, что среди рабочих наименьшая доля занимающихся предпринимательством — всего 2%, но 20% рабочих хотят заняться им. Среди служащих только 8% занимаются предпринимательством и еще 14% хотят заняться им. Наиболее активны в занятии предпринимательством сами предприниматели и руководители предприятий; 36% руководителей занимается предпринимательской деятельностью.

В занятии предпринимательством малоимущие группы нуждаются больше всего, ибо это самый эффективный путь справиться с нищетой и быстро поднять свой уровень жизни. К сожалению, сейчас все труднее «включиться» в предпринимательскую деятельность, поскольку в этой области остается все меньше незанятых ниш.

Но тем не менее эти опросы показали, что доля предпринимателей, желающих вкладывать свои средства в производство товаров, в будущем повысится примерно в 2 раза. И это обстоятельство позволяет надеяться на то, что в России все еще есть люди и семьи, готовые вкладывать капиталы не в перепродажу импортных товаров, а в производство отечественных. Но во

многом это будет зависеть от соцально-экономической политики государства, которая должна быть направлена на всемерную поддержку отечественных производителей.

Многие домашние хозяйства занимаются и такими видами семейного бизнеса, как различные виды *индивидуально-семейной торговли* (ИСТ). Это такие виды торговли, как: продажа продукции, произведенной в рамках ИТД, перепродажа товаров, продажа ранее накопленного имущества, «челночная торговля», торгово-посредническая деятельность. Не следует смешивать с ИСТ торговлю по найму, которая широко распространена, так как этот вид деятельности представляет собой обычную оплачиваемую работу в коммерческой структуре.

По материалам обследования бюджетов домашних хозяйств во II квартале 1996 г., в среднем на члена домашнего хозяйства за квартал пришлось: в тыс. руб. поступлений от продаж — всего 35,9, из них недвижимости — 3,7, в том числе жилых помещений — 1,9; продуктов питания — 16,1; скота — 9,8; прочих продаж — 6,3.

Что касается торговли продукцией ИТД, то это наиболее гармоничный вид ИСТ, развитие и масштабы которого целиком зависят от развития самой функции ИТД и состояния рынка сбыта. В сельских условиях этот вид торговли продуктами и услугами часто приобретает характер безденежного натурального обмена.

Следующий вид семейной торговли — *перепродажа товаров не собственного производства, а приобретенных в предприятиях торговли* по более низкой цене, в другом месте, в другое время. Этот вид экономической деятельности домашних хозяйств особенно распространился по всей России после выхода в свет президентского указа (подписанного в начале 1992 г.), разрешающего торговлю с рук в любых местах. Этот указ стал символом демократизации торговли. Но привел он и к некоторым негативным последствиям. Товары стали скупаться в магазинах и продаваться в ларьках по более высокой цене.

Необходимо отметить, что для многих малоимущих семей перепродажа товаров — почти единственный способ пополнить свои мизерные доходы, поддержать семью и выжить в нынешней непростой ситуации.

Есть и еще одна форма семейной торговой деятельности, которая распространена в основном среди малоимущего населения, живущего на грани нищеты или даже за ее гранью. Это *продажа накопленного ранее имущества* — одежды, обуви, различных товаров длительного пользования, а также недвижимости (квартир, дач, садовых домов и т.д.).

Такая форма торговли не имеет никакого отношения к семейному бизнесу. Напротив, продажа накопленного имущества — это акт отчаяния, совершаемый по причине невозможности прокормить себя и свою семью. Как правило, имущество продается за бесценок или гораздо ниже его действительной рыночной цены.

Обычно этим занимаются те люди, которые по разным причинам не могут работать. И, конечно же, брать с них налоги за продажу принадлежащего им движимого и даже недвижимого имущества было бы просто кощунством. Но есть и такие семьи, где торговля стала почти единственным источником доходов и основным занятием членов семьи. Эти семьи не занимаются мелкой перепродажей купленных в магазинах товаров. Их деятельность приобрела боле широкие масштабы. В данном случае речь идет о дальних и продолжительных поездках за рубеж с отечественными товарами (или без них) и привозе оттуда импортных товаров с целью их последующей перепродажи на внутреннем рынке России (имеется в виду «челночная» торговля). Прибыль здесь образуется за счет разницы цен российского и зарубежного рынков.

В качестве несомненно положительного момента здесь следует упомянуть мнение мэра Москвы Ю. Лужкова, который считает, что «челночная» торговля обеспечивает около 10 млн рабочих мест. После увеличения в 1996 г. акцизов на некоторые виды ввозимых товаров и введения количественных ограничений на них число «челноков» стало сокращаться.

Среди занимающихся предпринимательством больше всех доля тех, кто специализируется на занятии *торгово-посреднической деятельностью* — 43% из числа опрошенных лиц, занимающихся предпринимательством. Производственной деятельностью занято только 20% всех предпринимателей, из них 11% — производством товаров народного потребления.

Наибольший удельный вес торгово-посреднической деятельности среди других видов предпринимательства вполне объяс-

дят руки до этого вида экономической деятельности владельцев жилья.

Одно из проведенных ИСЭПН РАН обследований, показало, что семейный лизинг получает все более широкое распространение. Так, например в мае 1993 г. имущество в аренду сдавали около 5% от общего числа опрошенных. Из них 70% сдавали в аренду квартиру, 6,7% — дачу, 15% — гараж, 6,6% — автомобиль, остальные 1,7% сдают в аренду другое имущество.

Более высокая доля сдающих в аренду гаражей — 15% (что в 2,3 раза выше, чем доля сдающих в аренду автомобили — 6,6%) объясняется тем, что «свободных» (неиспользуемых) гаражей сейчас стало довольно много, ибо часть ранее хранившихся в них автомобилей вышла из строя. А покупка нового автомобиля (или даже ремонт старого) становится для многих владельцев гаражей весьма проблематичным из-за высокой цены автомобилей и высокой стоимости услуг по их ремонту. Поэтому освобождающиеся гаражи используются семьями для сдачи их в аренду с целью извлечения дополнительного дохода.

В будущем семейный лизинг должен получить более широкое распространение. Этому будет способствовать, с одной стороны, обеднение населения и его растущая адаптация к рынку, а с другой — возрастающее стремление к получению необлагаемого пока еще, как правило, дохода (хотя официально он подлежит налогообложению).

Приобретение и использование ценных бумаг, валюты и осуществление вкладов под проценты

В процессе проведения реформ у населения стали появляться более широкие возможности увеличения своих доходов за счет использования ценных бумаг и процентов по денежным вкладам. Среди ценных бумаг здесь в первую очередь следует назвать акции предприятий и организаций, векселя банков и коммерческих АО, сертификаты инвестиционных фондов, облигации государственного сберегательного банка, займов федеральных и муниципальных властей.

При стремительном росте инфляции многие коммерческие банки и фирмы получили возможность быстрого получения сверхприбылей и выплаты высоких процентов по вкладам. Однако возможности экспоненциального роста доходов и числа вкладчиков были вскоре исчерпаны, они оказались банкротами (начиная с АО МММ) или временно прекратили платежи. Ярко проявилась авантюристическая сущность большинства коммерческих предприятий, огромное число вкладчиков оказалось обманутым, что в конечном счете свело на нет популярность этого вида капиталовложений у населения.

Ввиду глобального спада производства и низкой деловой и инвестиционной активности акции предприятий в целом также оказались непопулярными у населения. Их владельцами сейчас оказываются либо члены трудовых коллективов либо крупные коммерческие структуры, проводящие свою финансовую политику на уровне большого бизнеса.

В этом же направлении действовала и проводимая Сберегательным банком политика произвольного снижения процентных ставок по вкладам в связи со снижением темпов инфляции.

Как показали проведенные на периферии опросы населения, люди, особенно в сельской местности, не имеют практически никакой информации о ценных бумагах и других новых формах вложения капитала, не рискуют приобретать эти бумаги и предпочитают по старинке хранить деньги в сбербанке.

Все это неизбежно выдвигает на первый план, во всяком случае среди городского населения, вид хранения сбережений как приобретения валюты. Так, по данным Госкомстата в 1994 г., населением было приобретено валюты в 2,5 раза больше, чем израсходовано на обычные вклады и приобретение ценных бумаг по вкладам.

В табл. 15.6 показан удельный вес денежных расходов населения на приобретение ценных бумаг, валюты и накопление сбережений во вкладах в процентах от объема доходов в 1980 — 1994 гг., а также приобретение населением в этом же периоде облигаций, сертификатов, казначейских обязательств в млн руб.

В 1994 г. оборот по ценным бумагам в России достиг 14,8 трлн руб. Среди проданных на фондовых биржах акций 99,9% пришлось на обыкновенные акции. Наибольшим спросом пользовались акции номиналом до 1 тыс. руб., на которые пришлось 47% от общего числа проданных акций. В 1994 г. в два раза увеличилось число проданных акций производственных компаний (79,9% рынка). Втрое сократилась продажа акций инвестицион-

ных фондов. В период с января по сентябрь 1994 г., 43% из более чем 789 млн акций, выпущенных российскими АО, остались нереализованными.

Таблица 15.6. Расходы населения на приобретение ценных бумаг

	1980	1990	1991	1992	1993	1994
Накопление сбережений во вкладах и ценных бумагах	2,7	7,5	9,6	4,8	6,2	6,5
Покупка:						
валюты				0,5	8,0	17,7
облигаций Государственного выигрышного займа	166,9	595,6	479,3	−3427,7	−1761	−24,0
облигаций Российского внутреннего займа				1725,1	7942,4	14905,0
сертификатов Сбербанка России					3767,0	6684,0
казначейских обязательств		224,0	310,0	−252,1	−419,1	−69,0

Источник: *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997.

Однако это лишь общие цифры. Что касается непосредственно домашних хозяйств, то их доходы от ценных бумаг и денежных вкладов во втором квартале 1996 г. при среднедушевом помесячном расчете и при совокупном доходе 402,13 тыс. руб. составили (тыс. руб.)[1]:

- дивиденды и выигрыши по акциям и другим ценным бумагам — 0,93;
- проценты и выигрыши по вкладам — 0,4, поступления от простых акций и других ценных бумаг — 0,5;
- общие поступления с банковских счетов — 12,2;
- поступления от продажи иностранной валюты — 0,33.

Соответствующие расходы домашних хозяйств при их общем денежном расходе 383,46 тыс. руб. составили:

[1] *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей за II кв.1996 г. — М.: Госкомстат РФ и Минсоцзащиты РФ. 1996.

- покупка акций и других ценных бумаг — 0,233;
- вклады в банк и другие финансовые учреждения — 18,466;
- покупка иностранной валюты — 0,9.

Весьма характерным было отношение населения к такому новому типу ценных бумаг, как приватизационные чеки (ваучеры).

Положительное и отрицательное отношение к ним выразили почти одинаковое количество опрошенных — соответственно 22,8% и 22%. Но 55,2% опрошенных относились к ваучерам безразлично. Это значит, что свыше 75% опрошенных не ждали от обладания ваучерами каких-либо благ.

Полный крах кампании, связанной с приватизационными чеками, еще более усилил недоверие населения ко всем видам ценных бумаг и усложнил ситуацию на рынке инвестиций.

В результате последовавшей затем серии других разочарований людей, обусловленных ненадежностью политики, проводимой финансовыми организациями, нежелательная тенденция натурализации трудовой и экономической деятельности домашних хозяйств в настоящее время получает сопровождение в виде не менее вредной в экономическом плане тенденции *тезаурирования сбережений населения*.

16 Количественная оценка результатов производственной и экономической деятельности домашних хозяйств

16.1. Функциональный подход к оценке результатов собственной производственной и экономической деятельности домашних хозяйств

Основные исходные условия проведения оценки

Производственная и экономическая деятельность домашних хозяйств осуществляется во многом в условиях неучтенной экономики, которая объединяет скрытую, неформальную и нелегальную экономическую деятельность. Это в значительной степени затрудняет учет, анализ и оценку результатов деятельности домашних хозяйств [136, с.11].

Скрытая экономическая деятельность включает в себя в большинстве случаев законную экономическую деятельность, которая скрывается или преуменьшается осуществляющими ее единицами с целью уклонения от уплаты налогов, социальных взносов или выполнения определенных административных обязанностей или предписаний по охране труда, выполнению санитарных и других норм. Эта деятельность может осуществляться практически во всех отраслях экономики. Пример — подпольное производство алкоголя.

Неформальная экономическая деятельность осуществляется в основном на законном основании индивидуальными производителями или так называемыми *некорпорированными предприятиями*, т.е. предприятиями, принадлежащими отдельным лицам,

домашним хозяйствам, которые часто не оформляются в установленном порядке, основаны на неформальных отношениях между участниками производства и могут (полностью или частично) производить продукты или услуги для собственного потребления. Часто неформальная деятельность бывает основана на вторичном занятии, во многих случаях ею занимаются непрофессионально. В России значительное распространение неформальное производство имеет в сельском хозяйстве (ЛПХ), в торговле, строительстве.

Нелегальная экономическая деятельность является незаконной, т.е. она охватывает те виды производства товаров и услуг, которые прямо запрещены существующим законодательством. В настоящее время к таким видам деятельности относятся, например, производство и продажа наркотиков, производство и продажа, в обход установленным правилам, оружия, проституция, контрабанда. Так как законы могут меняться, границы нелегального производства также находятся в движении. Так, случилось с принятием закона о разрешении продажи оружия частным лицам, часть этого бизнеса перестала быть нелегальной и перешла в регулярный официальный сектор экономики.

В каждом из случаев речь идет об экономической деятельности, т.е. деятельности с целью получения экономической выгоды от производства товаров или услуг с их последующей реализацией на рынке, конечного потребления или валового накопления в собственность домохозяйства, за исключением производства бытовых услуг, потребляемых в собственном домохозяйстве, если они не оказываются оплачиваемой прислугой.

Все эти виды деятельности, согласно рекомендациям СНС, должны включаться в рамки производства и учитываться при расчете стандартных экономических показателей.

Инструктивными материалами [136] рекомендуется использовать также термин «*скрытая и неформальная экономическая деятельность*» для совокупного обозначения всех досчетов и поправок к ВВП, которые производятся исходя из требований СНС 1993 г. об учете разного рода скрытой деятельности.

В условиях существования нескольких режимов экономической деятельности особое значение приобретают отделение и отграничение деятельности собственно домашних хозяйств от других видов производственной и экономической деятельности населения.

Неучтенная экономическая деятельность	*Скрытые доходы*
Незарегистрированное производство продуктов и услуг: • скрытое производство • неформальное производство • нелегальное производство	• скрытый предпринимательский доход • скрытая оплата труда • Доход от неформальной деятельности • «смешанный доход»

Так, необходимо учитывать, что валовой доход физических лиц от продажи товаров на вещевых, смешанных и продовольственных рынках определяется исходя из объема реализованной продукции и доли реализованного наложения в цене конечного потребления товаров. *Коэффициент реализованного наложения* рассчитывается на основе данных статистики внутренней и внешней торговли (с привлечением данных об эффективности внешнеторговых операций физических лиц Банка России) для определения выпуска и валовой добавленной стоимости продукции торговли. При этом нужно принимать во внимание условность использования термина «реализованное наложение» относительно продукции ЛПХ, реализуемой непосредственно ее производителями на рынке, поскольку величина валового дохода продавцов включает как собственно реализованное наложение, так и стоимость производства этих товаров [136, с.43].

Важно также определить соотношение деятельности домашних хозяйств и других субъектов малого предпринимательства. Прежде всего следует отметить, что некоторые виды экономической деятельности домашних хозяйств непосредственно относятся к малому предпринимательству.

Некоторые виды семейного бизнеса (рестораны, пирожковые, прачечные и т.п.) могут быть оформлены как юридические лица, так что отнесенность только к физическим лицам не является абсолютным отличительным признаком деятельности домашних хозяйств.

К субъектам малого предпринимательства относятся также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица (индивидуальные предприниматели и крестьянские (фермерские) хозяйства)[1].

[1] См.: *Малое* предпринимательство России. — М.: Госкомстат РФ, 1999.

С другой стороны, лицензирование того или иного вида деятельности может применяться как к юридическим, так и к физическим лицам, поэтому оно также не может служить здесь основанием для такого разделения. В одном из инструктивных документов записано:

> Положение устанавливает порядок лицензирования деятельности негосударственных организаций и индивидуальных предпринимателей по оказанию... услуг, осуществляемой юридическими лицами независимо от их организационно-правовой формы и физическими лицами, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальными предпринимателями) на территории Российской Федерации[1].

В качестве рационального способа выделения, определения и отграничения совокупности данных, характеризующих результаты собственной производственной и экономической деятельности домашних хозяйств, с учетом их значительной погруженности в условия неформальной экономики, предлагается использовать *функциональный подход* (собственные производственные и экономические функции домашних хозяйств были охарактеризованы в предыдущем параграфе). Для этого необходимо более детально рассмотреть все виды работ и показатели, которые должны учитываться при таком рассмотрении.

Основные характеристики, номенклатуры работ, показатели, используемые при оценке результатов собственной производственной деятельности домашних хозяйств

Личные подсобные хозяйства. В материалах Госкомстата РФ ЛПХ определяется как форма сельскохозяйственного производства, осуществляемого личным трудом гражданина или членов его семьи в целях удовлетворения потребностей в продовольствии и иных нуждах (добавим — и с целью получения дополнительного дохода). Садовые, огородные и дачные земельные участки — форма землепользования, при которой земля отводится гражда-

[1] См.: *Положение* о лицензировании деятельности негосударственных организаций и индивидуальных предпринимателей по оказанию физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг.

нам или приобретается ими для выращивания сельскохозяйственных культур или отдыха, организованная обычно на добровольных началах в садоводческие, огороднические или дачные некоммерческие объединения.

По официальному определению *фермерское хозяйство* — это одна из форм свободного предпринимательства. На основе использования находящейся в его собственности земли и имущества фермер осуществляет производство, переработку и реализацию сельскохозяйственной продукции. В фермерских хозяйствах относительно часто применяется наемный труд.

К категории ЛПХ как отдельной производственной функции домашних хозяйств относятся следующие формы деятельности, связанной с получением продукции растениеводства (садоводства и огородничества), животноводства и птицеводства:

- ЛПХ на садовых, огороднических, дачных участках, на участках при домах в сельской местности, приобретенных горожанами, а также дворовые участки в малых городах, используемые для садоводства, огородничества, скотоводства и птицеводства;
- ЛПХ на приусадебных и других земельных участках жителей сельской местности;
- деятельность фермерских, или так называемых крестьянских хозяйств.

Отличительной чертой ЛПХ является производство продукции, которая идет прежде всего на собственное потребление в домашних хозяйствах и в меньшей степени на продажу.

Важно различать ЛПХ городских и сельских жителей. Первые носят преимущественно растениеводческий, вторые — смешанный растениеводческий и животноводческий характер. Объемы производства и урожайность на участках крестьян обычно значительно выше, чем на участках горожан.

Наиболее важные показатели, характеризующие деятельность по ведению ЛПХ:

- чистый дополнительный (по отношению к внешнему доходу) доход от производства и реализации продукции ЛПХ).
- объем производства в стоимостном выражении;
- объем потребления произведенной продукции;
- размеры земельного участка;
- урожайность культур;

- общее затрачиваемое время на производство работ;
- производительность труда.

Издержки производства и расходы ЛПХ:

- транспортные расходы (по данным опросов для горожан — до 40%);
- стоимость удобрений, посадочного материала, семян, садово-огородного инвентаря, инструментов;
- оплата и налоги за владение, аренду и пользование земли;
- налоги и сборы в кооперативах и товариществах;
- стоимость кормов для скота;
- закупка молодняка;
- покупка крупной сельхозтехники (преимущественно в фермерских хозяйствах);
- амортизация техники (ремонт, профилактика);
- услуги по обработке земли, содержанию скота и т.д.;
- оплата наемного труда (преимущественно в фермерских хозяйствах);
- расходы при хранении, транспортировке и реализации продукции.

Индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность. Индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность (несельскохозяйственного характера) охватывает многие сферы производства и экономической жизни. Ее отделение от других видов и форм этих видов деятельности в отличие от ЛПХ сопряжено с большими трудностями. Отчасти в связи с этим формулировка названия индивидуально-трудовой деятельности (ИТД) в последние годы неоднократно менялась. Вначале это было просто индивидуально-трудовая деятельность, что соответствовало запретам на предпринимательство и представлениям советского периода; затем, более гибко, — индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность, и в настоящее время — предпринимательство или индивидуально-предпринимательская деятельность.

В переходный к рыночной экономике период существенно изменилась структура денежных доходов населения. Все большее значение стали приобретать доходы от индивидуальной предпринимательской производственной деятельности, к которым ранее относились, в основном, доходы населения от продажи продукции сельского хозяйства. В СНС под этим показателем понима-

ется доход некорпорированных предприятий, принадлежащих домашним хозяйствам, численно равный стоимости выпускаемых ими товаров и услуг. Собственниками некорпорированных предприятий (семейные рестораны, магазины и т.п.), которые производят товары и услуги на рынок и для себя, являются домашние хозяйства. Их финансовый результат — смешанный доход, включающий элементы прибыли и оплату труда[1].

С нашей точки зрения, для упорядочения оценок целесообразно дифференцированно рассматривать результаты деятельности населения по ведению личных подсобных хозяйств и другие виды ИТД и предпринимательской деятельности. Кроме того, на наш взгляд, не следует ограничивать результаты ИТД и предпринимательской деятельности населения рассмотрением только некорпорированных предприятий (ресторанов, магазинов и т.д.). Необходимо принимать во внимание также другие виды производственной деятельности домашних хозяйств (перечень приводится далее).

В балансе денежных доходов и расходов населения доходы от предпринимательской деятельности отражаются в доходной части баланса по статье «*другие доходы*», куда также включаются денежные довольствия военнослужащих, зарплата, укрываемая от налогообложения, и прочие доходы.

Размер «других доходов» определяется сальдовым методом путем вычитания из общей суммы доходов населения оплаты труда наемных работников, пенсий, пособий, стипендий, поступлений из финансовой системы, доходов от продажи иностранной валюты. Приведем пример расчета дохода от предпринимательской деятельности.

Расчет доходов населения от предпринимательской деятельности за 1995 г.:

	Трлн руб.
Доход всего	148,7
От оказания услуг	34,9
От продажи товаров на рынках	
стоимость товаров, проданных на рынках	151,0
коэффициент реализованного наложения	0,65*
валовые доходы от продажи товаров физическими лицами на рынках	98,1
От продажи сельхозпродуктов и сырья предприятиям и организациям**	15,7

[1] *Экономическая* статистика. — М.: Инфра-М, 1999. — С.421.

* В 1996—1997 гг. этот коэффициент был равен 0,45.

** В предпринимательство здесь включены и ЛПХ.

Источник: *Методологические* положения по статистике. Вып. 2 — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С. 129.

Совместно с ИТД может рассматриваться и *частное предпринимательство*, связанное не только с производством, но и с реализацией произведенной продукции с получением денежного дохода или на основе натурального обмена. В данном случае ИТД «поглощает» реализацию продукции, т.е. торговлю.

ИТД: терминология, виды работ, показатели. В настоящее время терминологию ИТД целесообразно применять в соответствии со следующими правилами:

- *индивидуально-трудовая деятельность* — только для обозначения производственной деятельности домашнего хозяйства, продукты которой используются только внутри него;
- *индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность* — для обозначения производственной деятельности домашнего хозяйства, продукты которой используются как внутри семьи, так и для натурального (или преимущественно натурального) обмена с другими домашними хозяйствами и лишь частично для продажи;
- *индивидуально-предпринимательская деятельность* (термин в нашем случае более удачный, чем просто предпринимательская деятельность, так как последняя охватывает все, в том числе и более крупные по сравнению с домашним хозяйством, предприятия и фирмы), результаты которой преимущественно используются для получения денежного дохода (в отличие от предприятий малого бизнеса — более половины работников — члены одного домохозяйства).

ИТД включает такие *виды работ*, как:

- пошив и вязание одежды, изготовление обуви;

- изготовление и продажа инструментов, деталей и материалов для дальнейшего использования при обустройстве квартир, дач, садовых участков;
- изготовление и продажа изделий кустарного промысла;
- строительство сельских домов, дач, хозяйственных построек;
- местные постоянные и сезонные промыслы (охота и рыбная ловля, сбор и заготовка грибов и ягод) с их сдачей заготовительным организациям или продажей на рынке;
- заготовка продуктов впрок (консервирование, соление, квашение, копчение и т.д.) и их реализация;
- приготовление и продажа кулинарных изделий, пирожков, горячей пищи;
- организация и содержание семейных предприятий (кафе, магазинов, кухонь, прачечных — собственно семейный бизнес);
- другие виды индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности, связанной с производством тех или иных продуктов питания или иных потребительских товаров.

Основные показатели:

- чистый дополнительный (по отношению к внешнему доходу) доход от производства и реализации продукции);
- объем производства в стоимостном выражении;
- объем собственного потребления произведенной продукции;
- объем промежуточного потребления;
- общее время, затрачиваемое на производство работ (в сутки, неделю, месяц);
- производительность труда.

Издержки производства и общие расходы:

- налоги на предпринимательство,
- стоимость материалов и сырья,
- инструменты и производственное оборудование,
- содержание и ремонт оборудования,
- аренда дополнительных производственных площадей,
- хранение и транспортировка сырья и готовой продукции,
- расходы, связанные с реализацией продукции.

Оказание платных услуг населению. К услугам, которые могут представить домашние хозяйства, относятся (в укрупненном виде): помощь в традиционных домашних работах, строительство и ремонт домов и помещений, ремонт одежды и обуви, бытовой техники, предоставление транспортных услуг, помощь в обработке земли, погрузочно-разгрузочные работы, обучение и репетиторство.

Такие виды деятельности, как частная практика — врачебная, юридическая, фельдшерская и т.п., рассматриваются как традиционные, учитываемые виды частного предпринимательства и в состав функций домашнего хозяйства не включаются.

Основные виды работ:

1) помощь в традиционных домашних работах и обычных бытовых услугах, в том числе:
   - уборка дома
   - приготовление пищи
   - стирка, глажение белья
   - стрижка, бритье
   - уход за детьми
   - уход за больными и пожилыми людьми
2) ремонтные и строительные работы, в том числе:
   - ремонт одежды и обуви
   - ремонт теле-радиоаппаратуры и бытовой техники
   - ремонт и отделка квартир, мебели
   - ремонт домов, дач, подсобных построек
3) помощь в обработке земли и других сельскохозяйственных работах
4) заготовка дров и другого топлива
5) погрузочно-разгрузочные работы
6) оказание платных транспортных услуг
7) обучение и репетиторство

Основные показатели оказания платных услуг и издержки аналогичны ИТД.

Индивидуально-семейная торговля. Эта функция предполагает осуществление различных видов самодеятельной мелкой розничной торговли и включает следующие *виды*:

- перепродажу товаров по более высоким ценам по сравнению с ценами приобретения в тех местах и в то время, где и когда эти товары пользуются повышенным спросом, например, продажа водки, пива, сигарет у отходящих поездов и т.п.;

- продажу ранее приобретенных по более доступным ценам товаров, таких, как скобяные изделия, детали водопроводных узлов и сантехники, предметов электрооборудования;
- продажу ранее накопленного мелкого ненужного имущества (следует отличать от отдельных продаж предметов крупного имущества и недвижимости, которые относятся к операциям с собственностью);
- торговлю импортом, полученным в результате «челночных» операций.

Основные показатели индивидуально-семейной торговли:

- торговый оборот;
- торговая выручка;
- дополнительный доход семьи от реализации функции торговли.

Издержки при осуществлении мелкой самодеятельной торговли:

- стоимость приобретенных для последующей продажи товаров;
- налоги в случае официально разрешенной лицензированной торговли;
- стоимость тары;
- стоимость хранения, проезда и провоза багажа;
- таможенные пошлины;
- плата за торговое место;
- официальные и неофициальные поборы разного рода.

Методические положения по использованию функционального подхода

1. *Функциональный подход к проблеме оценки результатов собственной производственной деятельности домашних хозяйств.*

Отделение доходов, получаемых от собственно производственной деятельности домашних хозяйств, от поступлений, которые они получают от участия членов домашних хозяйств в производственных и экономических процессах внешней по отношению к ним учитываемой экономики, относительно несложно. Значительно труднее провести такое разделение с процессами неформальной и теневой экономики. Если для ведения ЛПХ это делается уже традиционно, то в случае индивидуально трудовой и предпринимательской деятельности, а также оказания услуг и населению такое отделение требует более тщательных обоснований.

Для сокращения пространства неучитываемых видов деятельности и получения дополнительных доходов домашних хозяйств, частично протекающих в сферах неформальной и теневой экономик, их отделения, упорядочения и регистрации при проведении обследований домашних хозяйств предлагается использовать функциональный подход, представляемый, в частности, рубрикатором видов производственной деятельности (или функций, представленных выше).

При обследовании каждого домашнего хозяйства выясняется, какие из перечисленных в рубрикаторе функций выполняются им выполняются, и какой дополнительный чистый доход (за вычетом издержек) это приносит. Общий доход домашнего хозяйства, получаемый им от выполнения одной или нескольких функций, учитывается в стоимостной форме как денежный доход, получаемый от реализации произведенной продукции, плюс доход в натуральной форме, идущий на собственное потребление, стоимостная оценка которого получается при пересчете из объемов продукции в натуральных единицах в стоимостную форму по среднерыночным ценам.

Серьезными проблемами реализации функционального подхода остаются: с одной стороны, доработка системы элементов информационного обеспечения расчетов показателей собственной производственной и экономической деятельности домашних хозяйств (рубрикаторы данных, исходные показатели), а с другой стороны — трудности, связанные с получением таких данных при обследовании населения.

2. *Расчет показателей дополнительных доходов, получаемых домашними хозяйствами от выполнения собственных производственных функций.*

Результаты собственной производственной деятельности домашних хозяйств в СНС отображаются прежде всего показателем и специальной рубрикой в счете СНС «Доходы и расходы домашних хозяйств» — «*Доходы от собственной производственной деятельности*».

Таким образом, это главный результирующий показатель, значение которого должно быть получено в результате сбора информации об осуществлении различных видов собственной производственной деятельности домашних хозяйств.

С учетом всех выполняемых домохозяйством производственных функций совокупный доход, получаемый от их реализации, может быть представлен следующим образом:

$$Д_{с.п.д} = Д_{ЛПХ} + Д_{ИТД} + Д_{п.у} + Д_{м.р.т},$$

где $Д_{с.п.д}$ — чистый доход домохозяйства от собственной производственной деятельности;
$Д_{ЛПХ}$ — чистый доход от ведения личного подсобного хозяйства;
$Д_{ИТД}$ — чистый доход от индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности;
$Д_{п.у}$ — чистый доход от оказания платных услуг;
$Д_{м.р.т}$ — чистый доход от мелкой розничной торговли.

зом, финансовые корпорации выполняют роль посредников между теми, кто сберегает ресурсы, и теми, кто их использует для финансирования инвестиций.

Функция учреждений государственного управления заключается в осуществлении перераспределения национального дохода и богатства, а также в предоставлении бесплатных услуг как обществу в целом (управление, оборона, научные исследования и т.д.), так и отдельным лицам или группам населения (образование, здравоохранение и т.д.).

Единицы, включенные в сектор домашних хозяйств, участвуют в производстве, предоставляют свою рабочую силу и приобретают товары и услуги на рынке. Кроме того, домашние хозяйства являются собственниками мелких некорпоративных предприятий (фермы, семейные рестораны, магазины и т.д.). Эти некорпоративные предприятия производят товары и услуги для продажи их на рынке, но частично иногда и для собственного потребления собственниками некорпоративных предприятий. Финансовым результатом деятельности некорпоративных предприятий является смешанный доход, который включает как элементы прибыли, так и оплату труда. Некорпоративные предприятия включены в сектор домашних хозяйств по соображениям практического характера, поскольку на практике трудно отделить доходы и расходы некорпоративных предприятий от доходов и расходов их собственников [138, с.28].

При построении системы национальных счетов рассчитываются многие важнейшие показатели, характеризующие экономическую деятельность субъектов экономики, в частности, домашних хозяйств. Ниже приводится набор основных счетов, входящих в состав институционального сектора «Домашние хозяйства». Показатели, используемые и рассчитываемые в этих счетах, могут быть применены для расчета показателей уровня жизни населения, макроэкономического анализа структуры ВВП, например для оценки интенсивности важнейших межсекторальных стоимостных потоков, и для других целей. Важнейшие моменты исчисления доходов и потребления домашних хозяйств выполняются в рамках текущих счетов, краткое описание которых приводится ниже[1].

[1] Более подробное описание домашних хозяйств в системе национальных счетов см.: *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000.

Формы текущих счетов сектора «Домашние хозяйства» приводятся в Приложении II (табл. П3.1—П3-10). Первым счетом, отражающим экономическую деятельность и доходы домашних хозяйств, является *счет производства* (табл.П3.1). Он описывает выпуск товаров и услуг, который отражается по статье «Ресурсы счета», а в статье «Использование» отражается промежуточное потребление (использование в процессе производства товаров и услуг). Разница между выпуском и промежуточным потреблением называется *добавленной стоимостью* и является суммой первичных доходов В этом счете доходы домохозяйств входят в первичные доходы.

В *счете образования доходов* (табл. П2.2) (в ресурсах отражена добавленная стоимость) в статье «Использование», как возмещение затрат, отражаются оплата труда наемных работников (элемент доходов населения), налоги за вычетом субсидий (одно из направлений сумм, полученных в виде налогов на выплату социальных трансфертов, и финансирование социальных услуг), прибыль или «смешанный доход» (частично содержит доходы предпринимателя), часть которых можно отнести к доходам домохозяйств.

Счет первичного распределения доходов (табл. П3.3) показывает направления распределения доходов после их образования. Так, оплата труда наемных работников (выплаченная предприятиями, государственными учреждениями и некоммерческими организациями) показывается в ресурсах данного счета как сумма полученных доходов домашними хозяйствами. Здесь же отражается и прибыль (смешанный доход), создаваемая некорпоративными предприятиями в секторе домашних хозяйств, так как в эту прибыль включается вознаграждение за труд лиц, занятых в своем домашнем хозяйстве (самозанятых). В качестве доходов домашних хозяйств, которые отражаются в счете распределения, показываются доходы от собственности, в состав которых включаются доходы по акциям (дивиденды), выплаты по банковским кредитам (проценты) и рента за землю. Доходы от собственности показываются как в ресурсах, так и в использовании. Балансирующей статьей в этом счете является сальдо первичных доходов, т.е. той их части, которая остается у сектора домашних хозяйств после вычета затрат, связанных с производством.

В *счете вторичного распределения доходов* (табл. П3.4) отражаются операции, связанные с формированием и выплатой

трансфертов, т.е. платежей, которые безвозмездно осуществляет одна институциональная единица в пользу другой. В составе трансфертов выделяются налоги, выплачиваемые государству на доходы и имущество, отчисления на социальные пособия и страхование, передачу некоммерческим организациям. Балансирующей статьей счета вторичного распределения доходов является располагаемый доход.

В *счете использования доходов* (табл.П.3.5) отражаются операции использования располагаемого дохода на конечное потребление. Расходы на конечное потребление показываются только по государственным учреждениям, некоммерческим организациям и домашним хозяйствам. Разницей между использованием и ресурсами, т.е. располагаемым доходом, является *сбережение* (накопление). В счете использования скорректированного располагаемого дохода фиксируются направления использования дохода: фактическое потребление или сбережения. Фактическое конечное потребление домохозяйств больше, чем их расходы на конечное потребление на величину социальных трансфертов в натуре, а для государственных учреждений и некоммерческих организаций – меньше.

В дополнительном счете перераспределения доходов в натуре отражаются социальные трансферты в натуре. Балансирующей статьей этого счета является скорректированный располагаемый доход. Для домашних хозяйств скорректированный доход выше, чем располагаемый доход, а для государственных и некоммерческих организаций ниже, так как именно за счет последних и осуществляется безвозмездная передача домашним хозяйствам социальных трансфертов в натуре.

В *счетах накопления*, в отличие от представленных выше текущих счетов, отражаются операции, относящиеся к приобретению, использованию и выбытию объектов, которые продолжают использоваться в последующих периодах (активы).

Завершающими итоговыми счетами сектора «Домашние хозяйства» являются: счета доходов и расходов сектора «Домашние хозяйства» (табл.П3.6) и счетов доходов и расходов сектора «Домашние хозяйства в % к ВВП (табл. П3.7).

Кроме того, используются: счет операций с капиталом (табл. П3.8), счет изменений финансовых активов и обязательств сектора «Домашние хозяйства» (табл. П3.9), и счет

структуры ВВП по источникам доходов с учетом корректировки на скрытую оплату труда (табл. П3.10).

Счета сектора «Домашние хозяйства» строятся, начиная с расчета за 1992 г. В приведенных ниже примерах используются данные, полученные в 1998 г. В значениях показателей учтены поправки, сделанные на скрытую оплату труда, получаемую домашними хозяйствами [139].

Если говорить непосредственно о *собственной производственной деятельности домашних хозяйств*, то счета сектора «Домашние хозяйства» содержат следующие показатели, отображающие трудовую и производственную деятельность домашних хозяйств: «Доходы от собственной производственной деятельности», «Другие факторные доходы» и, частично, «Скрытая оплата труда». В укрупненных показателях официальной статистики этому соответствуют: доходы от личного подсобного хозяйства, доходы от предпринимательской деятельности и другие доходы. В специальных мониторинговых обследованиях выделяются: «Оплата труда и доход от предпринимательской деятельности», а также «Прочие поступления».

Дальнейшее развитие СНС предполагает использование тех же групп показателей, но рассматриваемых с учетом подразделения населения на различные социально-демографические и экономические группы (группы с разным уровнем доходов). В этой связи перспективы развития СНС, по крайней мере в части счетов «Домашние хозяйства», очевидны — это представление всех основных индикаторов дифференцированно по группам домашних хозяйств, относящихся к различным социальным стратам [19, с.72—73].

Инструментом, позволяющим отчасти решить эту задачу, могут служить *матрицы социальных счетов* (или матрицы счетов для анализа социальных процессов).

16.3. Домашние хозяйства в матрицах социальных счетов

Наиболее полно на национальном уровне и на уровне регионов страны экономическое положение домашних хозяйств, характеризующее его доходно-расходные потоки, может быть опи-

сано и проанализировано с помощью *матриц социальных счетов* (МСС). МСС служат детализирующим дополнением к системе национальных счетов и являются эффективным средством включения домашних хозяйств в процессы регулирования социально-экономического развития [140, с. 27].

Целью составления матрицы социальных счетов (МСС) как дифференцирующей таблицы для отражения экономического положения населения является *детальный анализ* формирования, распределения и использования доходов домашних хозяйств и взаимоотношений данного сектора с другими секторами экономики.

При разработке МСС главный критерий для классификации домашних хозяйств — характер источников дохода, наряду с которым используются также и другие признаки, основные из которых:

- местоположение домашних хозяйств (особенно важно деление на городские и сельские хозяйства, могут быть выделены домохозяйства, расположенные в столичных городах, или дана группировка по регионам);
- владение активами (землей, зданиями и т.д.);
- размер и состав домашнего хозяйства.

МСС позволяет отобразить потоки доходов, включая детализацию доходов от трудовой деятельности по нескольким категориям занятых в привязке к добавленной стоимости по отраслям, и взаимозависимость между структурой производства и спросом домашних хозяйств.

Общий вид МСС и детализированная матрица добавленной стоимости представлены в табл. 16.1 и 16.2.

МСС в общем виде представляет собой таблицу, содержащую равное число строк и столбцов, в которой каждая строка и соответствующая ей колонка соотнесены с определенной расчетной категорией. Эти расчетные категории можно сгруппировать в факторы производства (труд, капитал), институты (домашние хозяйства, фирмы, правительство, отрасли (промышленность, сельское хозяйство), виды использования капитала (сбережения, инвестиции) и зарубежный сектор (или остальной мир). Каждая строка МСС содержит состав данной единицы, а каждый столбец — соответствующую структуру затрат. Поэтому МСС и является одним из видов расчетных документов *двойного счета*.

В табл. 16.1 представлен общий вид матрицы социальных счетов макроэкономики. Эта матрица содержит пять основных строк, соответствующих пяти основным типам счетов: факторов производства, институтов, капитала, счета отраслей производства и внешнеторговый счет. В табл. 16.1 факторы производства — это только труд и капитал, институты — домашние хозяйства, корпорации и правительство. Отрасли — это сельское хозяйство, горнодобывающая промышленность, обрабатывающая промышленность, коммунальное хозяйство, строительство, торговля, транспорт и услуги.

Таблица 16.1. Общий вид матрицы социальных счетов
(доходы и расходы обычно в тыс. ед. местной валюты)

Счета	1a1b2a2b2c2d34a4b4c4d4e4f4g4h56 Итого
1a Доходы на труд (зарплата)	
1b Доход на капитал (прибыль)	
2a Текущий счет домохозяйств	
2b Текущий счет корпораций	
2c Текущий счет правительства	
2d Косвенные налоги	
3 Текущий объединенный счет капиталов	
4a Сельское хозяйство	
4b Добывающая промышленность	
4c Обрабатывающая промышленность	
4d Коммунальное хозяйство	
4e Строительство	
4f Торговля	
4g Транспорт	
4h Услуги	
5 Счет зарубежных перечислений	
6 Итого	

В дополнение к этим строкам и столбцам дается шесть строк, содержащих итоги столбцов, и шесть столбцов, содержащих итоги строк. Такой порядок записи соответствует принципу двойного счета, принятому в МСС, который обеспечивает полное соответствие каждого элемента итогов строк итогам столбцов. В табл. 16.1 строки 1a и 1b и столбцы 1a и 1b отражают два фактора производства — труд и капитал. В частности, строки 1a

и 1b показывают, что факторы производства получают все платежи от различных отраслей производства (столбцы с 4a по 4h). Более того, по этим строкам видно, насколько велик доход, создаваемый каждой отраслью, и какая часть этого дохода приходится на каждый фактор производства.

Соответственно строки 1a 1b показывают, что доход на труд накапливается полностью домашними хозяйствами в форме зарплаты, а доход на капитал — домашними хозяйствами и фирмами в форме прибыли.

По строкам 2a и 2c видно, откуда направляются различные поступления. Прежде всего из строки 2a следует, что поступления в домашние хозяйства осуществляются в форме заработной платы и прибыли, получаемой из отраслей за оказание услуг этим отраслям в форме труда и капитала (столбцы 1a 1b). В дополнение к этому домашние хозяйства имеют поступления от корпораций и правительства в виде дивидендов и правительственных трансфертных выплат непосредственно домашним хозяйствам (столбцы 2b и 2c). Столбец 2b показывает, что перечисления корпорациям поступают в форме прибылей отраслей, предоставляющих капитал (столбец 1b), и платежей от правительства в форме трансфертов корпорациям (столбец 2c). Наконец, по строкам 2c видно, что поступления корпораций состоят из налогов, собранных с доходов домашних хозяйств (столбец 2a) и доходов корпораций (столбец 2b). Доходы правительства составляют чистые косвенные налоги (строка 2d).

Затраты субъектов хозяйствования представлены в столбцах с 2a по 2c. Так, затраты домашних хозяйств (представленные в столбце 2 a) состоят из платежей домашних хозяйств правительству в форме подоходного налога (строка 2c), сбережений (строка 3), приобретения товаров и услуг из отраслей (строки 4a—4h) и покупки конечных товаров и услуг из внешнего мира или конечный импорт (строка 5). Расходы корпораций (столбец 2b) включают выплаты дивидендов домашним хозяйствам (строка 2a) и налоги с доходов корпораций правительству (строка 2c) плюс сбережения корпораций (строка 3). Наконец, правительственные расходы (колонка 2c) включают перечисления домашним хозяйствам и корпорациям (строки 2a и 2b), сбережения правительства (строка 3) и покупки товаров и услуг (строка 4h).

Строка 3 содержит балансировки по счетам капиталов, включая чистые внутренние сбережения — домашних хозяйств, корпораций и правительства (столбцы 2a—2c) и чистые внешние (иностранные) вложения (столбец 5). Столбец 3 представляет распределение этих сбережений, на приобретение средств производства и товарные запасы от различных отраслей (строки 4a—4h) и внешнего мира (строка 5).

Строки с 4a по 4h показывают, что поступления отраслей состоят из покупок субъектами хозяйствования конечных продуктов и услуг (столбцы 2a—2c), покупок промежуточных товаров и услуг самими отраслями (столбцы 4a—4c) и продаж внешнему миру или экспорта (столбец 5). Отрасли тратят свои поступления (столбцы 4a—4h) на платежи по факторам производства (строки 1a—1b), на чистые косвенные налоги правительству (строка 2d), платежи за промежуточные товары и услуги, получаемые от самих отраслей (строки 4a—4h), и покупку промежуточных продуктов и услуг от внешнего мира или промежуточный импорт (строка 5).

Строка 5 и столбец 5 описывают перечисления, поступающие во внешний мир и идущие из него. Строка 5 показывает, что внешний сектор получает свои поступления от продаж конечных товаров и услуг субъектам (столбцы 2a—2c), продаж средств производства (столбец 3) и промежуточных продуктов и услуг отраслям (столбцы 4a—4h). Расходы внешнего мира (столбец 5) включают покупки производимых в данной стране товаров и услуг (строки 4a—4h) и балансовую статью (строка 3), называемую чистыми зарубежными инвестициями.

МСС (см. табл. 16.1) может быть легко дезагрегирована для представления более детальной информации, если имеются необходимые исходные данные. Так, например, домашние хозяйства могут быть разделены по местонахождению (город и деревня), основному источнику дохода (сельскохозяйственный, несельскохозяйственный), уровню доходов (высокий, средний, низкий). Степень детализации (число строк и столбцов) в каждой МСС будет зависеть от целей ее построения так же, как и от наличия доступных данных.

Приведенная схема также может быть детализирована далее. Для этого, в частности, оплата труда может быть разделена по признаку пола, профессии, стажу работы, возрасту, месту работы и месту проживания получателя. Разработчики МСС обычно

включают в нее счет образования доходов, счет первичного и вторичного распределения доходов, счет перераспределения доходов в натуральной форме и счет использования скорректированного располагаемого дохода. МСС может быть далее расширена включением вспомогательных счетов, в частности счетов производства неоплачиваемых домашних и бытовых услуг для собственного потребления в рамках домашних хозяйств. МСС делает возможным через введение территориального критерия в классификацию домашних хозяйств и занятых детализировать показатели по регионам и территориям.

Типы данных, необходимых для построения МСС. Решение некоторой частной задачи, например, представление чистого дохода городских и сельских домашних хозяйств, т.е. демонстрации потоков в зависимости от местонахождения, потребует задействия только части МСС. Построение всей матрицы нужно будет лишь для того, чтобы убедиться, что в данном случае потоки доходов, на которых базируются наши проектные построения, действительно внутренне непротиворечивы.

Размерность данных, естественно, будет зависеть от степени необходимой детализации. В очень упрощенной МСС, где нет разбиения производства на отрасли, данные могут быть взяты из СНС или межотраслевых балансов. Однако в этом случае СНС должны включать счет «Национальный распределенный доход и затраты», а также счет «Внутренний продукт и затраты».

Другими источниками данных для простой МСС явятся платежный баланс и финансовые данные, обычно получаемые в центральных банках.

Если необходимо построить более детализированную МСС, необходимо иметь доступ к таблицам «затраты-выпуск», в которых имеется информация о межотраслевых продуктовых потоках в секторе производства, информация о платежах отраслей по факторам и распределение конечного спроса по отраслям. Кроме того, необходимы данные обследований домашних хозяйств для идентификации источников доходов для различных категорий домашних хозяйств, а также для того, чтобы показать, как такой доход распределяется (потребительские расходы, личные сбережения, подоходный налог).

Таблица 16.2. Детализированная матрица добавленной стоимости

Тип дохода	Внутренняя экономика	Отрасли экономики					Всего
		1!	2!	3!	...	*n*	
Оплата труда наемных работников	Резиденты — в сельской местности высококвалифицированные, квалифицированные, низкоквалифицированные в городской местности высококвалифицированные, квалифицированные, низкоквалифицированные нерезиденты — наемные работники						
	Наемные работники — резиденты, занятые на предприятиях-нерезидентах						
Чистый смешанный доход	В сельской местности В городской местности						
Чистая прибыль и приравненные к ней доходы	ДХ (владельцы жилых помещений), НКО* и государственные некорпоративные предприятия Государственные корпорации Частные национальные корпорации Иностранные корпорации						
Прочие налоги за вычетом прочих субсидий на производство							
Чистая добавленная стоимость в основных ценах							

Источник: *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000. — С. 86.

* НКО — некоммерческие организации обслуживания.

Для получения перспективных оценок по доходам по данному методу потребуются следующие данные:

- проектируемые уровни добавленной стоимости в отраслях производства;

- проектируемая численность населения;
- проектируемая численность домашних хозяйств;
- принятые значения долей и отношений;
- принятые значения трансфертных перечислений различных типов.

Доли и отношения, по которым должны быть определены значения:

- доля добавленной стоимости, идущая на зарплату в производстве;
- отношение чистых косвенных налогов (таких, как таможенные тарифы, налоги с продаж, налоги на экспорт) к добавленной стоимости в производстве;
- доля прибылей, получаемых домашними хозяйствами;
- доля совокупного дохода корпораций (совокупный доход в бизнесе), выплачиваемая домашним хозяйствам в качестве дивидендов (т.е. платежи держателем акций в деньгах или в виде акций);
- доля совокупного дохода домашних хозяйств, идущая на уплату налога на доходы домашнего хозяйства;
- доля совокупного дохода корпораций, идущая на уплату доходов с корпораций.

Должны быть определены значения следующих видов перечислений:

- перечисления правительства домашним хозяйствам;
- перечисления правительства корпорациям;
- чистые зарубежные перечисления домашним хозяйствам.

Данные на выходе. При проектировании на национальном уровне этот метод может быть использован для получения следующих данных, входящих в понятие чистого дохода (остающегося после уплаты налогов):

- различные виды доходов: доходы по факторам производства (по труду и капиталу), совокупный доход, чистый доход;
- различные агрегаты чистого дохода, такие, как общий чистый доход и чистый доход различных субъектов хозяйствования;
- показатели распределения чистого дохода, такие, как доли общего чистого дохода, полученного различными субъектами хозяйствования;
- темпы изменений в общем чистом доходе и чистом доходе различных субъектов хозяйствования;
- уровни и темпы изменений в подушевом и подомохозяйственном чистом доходе домашних хозяйств.

Этапы расчетов. Чистый располагаемый доход субъектов хозяйствования рассматривается как результат удачных преобразований различных категорий доходов. Прежде всего уровни доходов производственных отраслей преобразуются в доходы по факторам производства, такие как зарплата и прибыли по отраслям. Затем эти доходы по факторам производства преобразуются в доходы, полученные по субъектам. Далее эти доходы по факторам производства трансформируются в совокупный доход субъектов, которые в свою очередь конвертируются в чистый доход институтов.

Чистый доход затем используется для получения различных агрегатов дохода, показателей распределения дохода и темпов изменений в чистых доходах. После этого спроектированный общий доход используется для вывода уровней и темпов изменений в чистом доходе домашних хозяйств в подушевом и подомохозяйственном исчислении.

Национальный уровень

Процедура, описание которой приводится ниже, основана на МСС, представленной в табл. 16.1 Основные этапы выполнения этой процедуры показаны на рис. 16.1.

Факторные доходы

Первый шаг в построении прогноза дохода с использованием отношений, предусмотренных в МСС, состоит в выведении функционального распределения по отраслям производства (т.е. зарплаты и прибыли) из прогнозируемых уровней добавленной стоимости по отраслям.

Заработная плата

Доход по зарплате в отраслях производства на конец заданного временного интервала получается следующим образом:

$$WAGE\ (i, t{+}5) = PRVAWG\ (i, t + 5) \cdot VA\ (i, t + 5);$$

где $i = 1,..., I$ — отрасли экономики, I — число отраслей;

t — год прогнозирования;

$WAGE\ (i, t{+}5)$ — счет заработной платы в отрасли i;

$PRVAWG\ (i, t{+}5)$ — доля добавленной стоимости, приходящаяся на зарплату в отрасли i;

$VA\ (i, t{+}5)$ — добавленная стоимость на цену факторов производства в отрасли i.

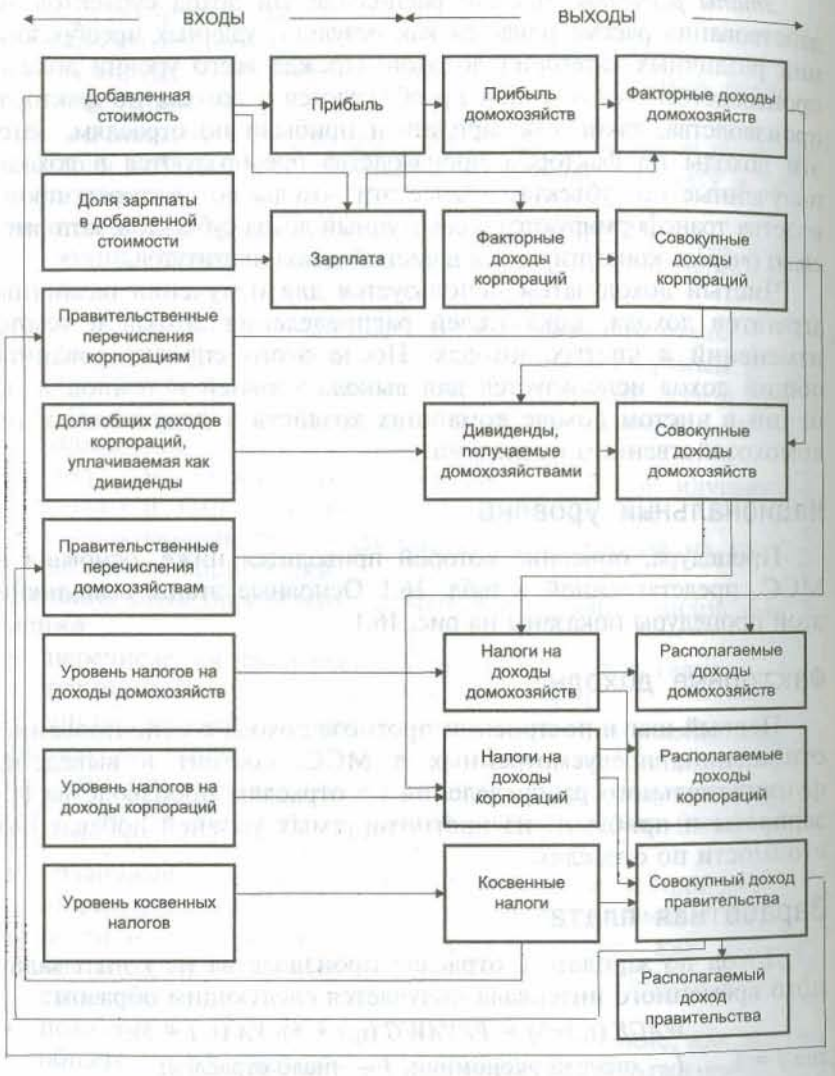

Рис. 16.1. Структурно-логическая схема для вычисления и прогнозирования доходов домашних хозяйств на макроэкономическом уровне

Значение зарплаты для всей экономики может быть получено агрегированием отдельных счетов зарплаты по каждой из отраслей экономики. На конец прогнозного периода общий счет зарплаты будет равен:

$$WAGE(t+5) = \sum_{i=1}^{I} WAGE(i, t+5),$$

где $WAGE\ (t+5)$ — обобщенная зарплата.

Прибыль

Если в качестве факторов производства рассматривать только труд и капитал, как было принято в начале рассуждений, прибыль по каждой отрасли может быть спрогнозирована как разность между добавленной стоимостью и зарплатой. На конец прогнозного периода прибыль по отраслям составит:

$$PROF\ (i,\ t+5) = VA\ (i,\ t+5) - WAGE\ (i,\ t+5);$$

$$i = 1,\ldots,\ I,$$

где $PROF\ (i,\ t+5)$ — размер прибыли отрасли i.

При наличии рассчитанных значений прибыли по каждой отрасли общая прибыль по всей экономике может быть получена агрегированием прибылей отдельных отраслей. Общая прибыль на конец прогнозного периода составит:

$$PROF\ (i+5) = \sum_{i=1}^{I} PROF(i, t+5),$$

где $PROF\ (t+5)$ — общая прибыль.

Факторный доход домашних хозяйств

Если доходы по факторам производства рассчитаны, то можно рассчитать и доходы по факторам производства, полученные различными субъектами хозяйствования — в частности, домашними хозяйствами и корпорациями.

Факторный доход, полученный домашними хозяйствами, включает общую зарплату и часть общей прибыли, приходящуюся на домашние хозяйства.

Часть общей прибыли, приходящаяся на домашние хозяйства, может быть найдена как произведение доли прибыли, приходящейся на домашние хозяйства, на общую прибыль:

$$PROFH\ (t+5) = PRPROFH\ (t+5) \cdot PROF\ (t+5),$$

где $PROF\ (t+5)$ — размер прибыли, приходящейся на домашние хозяйства;

$PRPROFH\ (t+5)$ — доля прибыли, получаемой домашними хозяйствами.

Поэтому факторный доход домашних хозяйств на конец прогнозного периода рассчитывается следующим образом:

$$FIH\ (t+5) + WAGE\ (t+5) + PROFH\ (t+5),$$

где $FIH\ (t+5)$ — факторный доход домашних хозяйств.

Совокупный доход домашних хозяйств

Совокупный доход субъектов хозяйствования может быть выведен из факторного дохода домашних хозяйств и корпораций. Однако вначале следует рассчитать совокупный доход корпораций, поскольку именно он обеспечивает основу для проектирования дивидендов, выплачиваемых домашним хозяйствам.

Этот вид дохода определяется как сумма нескольких компонентов, включающая дивиденды, выплачиваемые домашним хозяйствам корпорациями, которые должны быть рассчитаны предварительно.

Дивиденды, выплачиваемые домашним хозяйствам, определяются как доля совокупного дохода корпораций. Поэтому на конец прогнозного периода ($t - t+5$) дивиденды составят:

$$DIVH\ (t+5) = PRCIH\ (t+5) \cdot GCI\ (t+5),$$

где $DIVH\ (t+5)$ — дивиденды, выплачиваемые домашним хозяйствам;

$PRCIH\ (t+5)$ — доля совокупного дохода корпораций, выплачиваемая в качестве дивидендов.

Совокупный доход домашних хозяйств получается как сумма факторного дохода домашних хозяйств и чистых иностранных переводов домашним хозяйствам:

$$GHI\ (t+5) = FIH\ (t+5) + DIVH\ (t+5) + GTH\ (t+5) + NFTH\ (t+5),$$

где $GHI\ (t+5)$ — совокупный доход домашних хозяйств;

$GTH\ (t+5)$ — правительственные перечисления домашним хозяйствам;

$NFTH\ (t+5)$ — чистые иностранные перечисления домашним хозяйствам.

Располагаемый доход домашних хозяйств

Располагаемый доход домашних хозяйств рассчитывается как разность между совокупным доходом хозяйств и подоходными налогами домашних хозяйств.

$$DHI\ (t+5) = GHI\ (t+5) - HIT\ (t+5),$$

где HIT — подоходный налог.

Рост общего располагаемого дохода определяется как разность между общим располагаемым доходом в конце и начале прогнозного периода.

Доля располагаемого дохода, получаемого домашними хозяйствами как субъектами хозяйствования, составит:

$$PRDHI\ (t+5) = DHI\ (t+5) \ / \ TDI\ (t+5).$$

Темпы роста располагаемого дохода

Среднегодовой прирост общего располагаемого дохода вычисляется по его значениям в начале и в конце прогнозного периода.

Если принимается, что рост происходит через определенные временные интервалы, то в процентах он оценивается по геометрической прогрессии.

$$GGRTDI = [(TDI\ (t+5)/TDI\ (t))^{1/5} - 1] \cdot 100,$$

где $GGRTDI$ — среднегодовой геометрический темп роста общего располагаемого дохода на интервале 5 лет.

Если такой рост рассматривается как непрерывный, то его значение оценивается по экспоненциальной формуле:

$$EGRTDI = [(\ln\ (TDI\ (t+5)/TDI\ (t))) \ /5] \cdot 100,$$

где $EGRTDI$ — среднегодовой экспоненциальный темп роста общего располагаемого дохода;

ln — натуральный логарифм.

Уровни подушевых и подомохозяйственных значений располагаемого дохода

Подушевое значение располагаемого дохода домашних хозяйств получается делением значения дохода на численность населения:

$$PCDHI\ (t+5) = DHI\ (t+5)/POP\ (t+5),$$

а усредненное похозяйственное значение — делением значения располагаемого дохода, полученного хозяйствами, на число хозяйств:

$$ADHI\ (t+5)=DHI\ (t+5)/NH\ (t+5),$$

где $ADHI\ (t+5)$ — усредненный доход на домашнее хозяйство;
$NH\ (t+5)$ — общее число домашних хозяйств.

Темпы изменений подушевых и подомохозяйственных значений показателей располагаемого дохода.

При геометрических темпах роста:

$$GGRPCDHI = [(PCDHI\ (t+5)/PCDHI\ (t))^{1/5} - 1]\cdot 100,$$

где $GGRPCDHI$ — усредненный годовой темп роста подушевого значения дохода домашнего хозяйства и

$$GGRADHI =[(ADHI\ (t+5)/ADHI\ (t))^{1/5} -1]\cdot 100,$$

где $GGRADHI$ — усредненный годовой геометрический рост среднего значения дохода на домашнее хозяйство.

При принятом экспоненциальном (непрерывном) росте темп роста подушевого значения располагаемого дохода домашнего хозяйства составит:

$$EGRPCDHI =[(\ln\ (PCDHI\ (t+5)/PCDHI\ (t)))\ /5]\cdot 100,$$

где $EGRPCDHI$ — усредненный годовой темп роста подушевого значения располагаемого дохода на домашнее хозяйство; на домашнее хозяйство в целом значение этого показателя составит:

$$EGRADHI =[(\ln\ (ADHI\ (t+5)/ADHI\ (t)))^{1/5}]\cdot 100.$$

Данные на входе

- прогнозируемые уровни добавленной стоимости в производстве;
- прогнозируемое число домашних хозяйств;
- принятые значения долей и отношений;
- принятые значения различных трансфертов;
- выплаты правительства домашним хозяйствам.

Различные доли и отношения:

- добавленная стоимость, идущая на заработную плату в производстве;
- отношения чистых косвенных налогов (косвенные налоги без дотаций) к добавленной стоимости в производстве;
- доля прибыли, получаемая домашними хозяйствами;
- доля общего дохода корпораций, уплачиваемая домашним хозяйствам в качестве дивидендов;
- доля общих доходов домашних хозяйств, выплачиваемая в качестве налога на доходы домашних хозяйств;
- доля общих доходов корпораций, идущая на покрытие налогов на доходы корпораций;
- чистые зарубежные перечисления домашним хозяйствам.

Выше в формульно-описательном виде была представлена доходная часть МСС. Другая ее часть — потребление и сбережения, для своего построения и использования в качестве средства анализа и прогнозирования требует привлечения следующих производных данных: численности домохозяйств, среднего дохода, среднего размера домохозяйств; оценок коэффициентов функций потребления домохозяйств по товарным группам и допущений по среднему уровню сбережений домохозяйств.

На выходе системы могут быть получены следующие результаты:

- уровень потребления среднего домохозяйства по товарным группам;
- уровень сбережения среднего домохозяйства;
- показатели структурных соотношений расходов домохозяйств, таких, как доли совокупного располагаемого дохода, используемые на различные товарные группы и сбережения;
- темпы изменений уровня потребления домохозяйств и их сбережений.

Составление и обсчет МСС позволяет более детально, чем в случае собственно систем национальных счетов, представить доходно-расходные связи и зависимости домашних хозяйств на макроуровне и строить краткосрочные и среднесрочные прогнозы.

16.4. Оценка вклада от результатов собственной производственной деятельности домашних хозяйств в ВВП

Метод оценки традиционных домашних работ

Многие известные исследователи, такие, как П Самуэльсон [120], А. Пигу [141—114, с.329], А.Г. Харчев [142, с.60], А.В. Чаянов [124], Дж. Гелбрейт [31, с.61], так или иначе затрагивали и придавали большое значение оценке традиционных домашних работ, *постоянно осуществляемых в рамках домашних хозяйств.* Они призывали внимательно относиться к вопросу о возможности его включения в состав ВВП.

Поскольку непосредственно, только с помощью рынка, определить стоимость продуктов и услуг, созданных благодаря традиционным видам труда в домашнем хозяйстве, не представляется возможным (ибо эти работы и услуги не выносятся на рынок, а потребляются непосредственно в семьях, и к тому же статистика не ведет их учета), *постольку для их стоимостной оценки* необходимо применять *косвенные методы.*

Предлагаемый метод основывается на анализе затрат времени на ведение домашнего хозяйства в совокупном бюджете времени семьи. Суть этого метода состоит в следующем. Вначале определяются количество времени, затрачиваемое на ведение домашнего хозяйства, включая такие его виды, как стирка белья, ремонт и чистка одежды, обуви, мебели, приготовление пищи, домашнее изготовление одежды, обуви, мебели, других предметов домашнего обихода. Все данные о затратах времени на эти цели имеются в специальных обследованиях бюджетов времени населения, проводимых органами государственной статистики. Общие суточные затраты времени населения России на работу по дому (без затрат на покупку товаров и получение услуг), по данным Госкомстата, характеризуются следующими данными (в часах-минутах).

Представляет интерес также разбивка суточных затрат времени на домашний труд по отдельным видам работ. Эти данные представлены в табл. 16.3, характеризующей суточные затраты времени на отдельные виды домашнего труда рабочими и служащими промышленности в России (в часах-минутах).

Таблица 16.3. Общие суточные затраты времени на работу по дому (час-мин.)

Население	Мужчины				Женщины			
	Рабочий день	Предвыходной день	I выходной день	II выходной день	Рабочий день	Предвыходной день	I выходной день	II выходной день
Рабочие и служащие	0—44	0—45	1—54	1—40	2—25	2—29	5—04	4—44
Колхозники	0—38	0—43	2—01	1—38	3—15	3—36	6—03	5—29

По нашим оценочным расчетам, на труд в домашнем хозяйстве, дающий продукт и услуги, потребляемые в семье, в России ежедневно тратится 4 часа в сутки в расчете на одного взрослого человека (старше 16 лет). А ежегодные затраты на труд в домашнем хозяйстве по созданию продукта и услуг, потребляемых в семье, составляют 1460 часов в год в расчете на одного взрослого человека.

После того как определены затраты на работу в домашнем хозяйстве, им необходимо дать стоимостную оценку. Учитывая, что на труд в домашнем хозяйстве требуется самая минимальная квалификация, было бы логичным считать, что этот труд должен был бы оплачиваться в минимальном размере на уровне минимальной оплаты труда. Тогда стоимостная оценка продуктов и услуг, созданных и потребленных в домашних хозяйствах благодаря различным видам традиционного домашнего труда (в категорию которых попадают и многие виды услуг, выполнявшиеся ранее как платные), определится как произведение двух величин: количества отработанных взрослым населением страны в домашнем хозяйстве человеко-часов в расчете на год (исключая индивидуальную трудовую деятельность и труд в личном подсобном хозяйстве, которые учитываются по особым методикам), и среднегодовой часовой минимальной оплаты труда. В итоге расчет стоимости продуктов и услуг, созданных и потребленных в домашнем хозяйстве за год, может быть произведен по следующей формуле:

$$P_h = x \cdot y,$$

где P_h — стоимостная оценка продуктов и услуг, созданных и потребленных в домашнем хозяйстве за год благодаря традиционным видам домашнего труда;

x — количество отработанных в данном году в домашнем хозяйстве человеко-часов;

y — среднегодовая минимальная оплата одного часа труда.

Таблица 16.4. Суточные затраты времени на отдельные виды домашнего труда (час-мин.)

Виды домашнего труда	Мужчины				Женщины			
	Рабочий день	Предвыходной день	1-й выходной день	2-й выходной день	Рабочий день	Предвыходной день	1-й выходной день	2-й выходной день
Все затраты времени на работы по дому	0—44	0—45	1—54	1—40	2—25	2—29	5—04	4—44
Приготовление пищи	0—12	0—12	0—22	0—20	1—11	1—13	1—55	1—56
Уход за помещением, мебелью, бытовыми приборами	0—09	0—11	0—37	0—31	0—23	0—25	1—03	0—48
Стирка, шитье, уход за одеждой, обувью	0—04	0—03	0—13	0—09	0—32	0—33	1—30	1—12
Уход за детьми	0—09	0—10	0—16	0—15	0—14	0—14	0—26	0—26
Прочие виды домашнего труда	0—10	0—09	0—26	0—25	0—05	0—04	0—10	1—11

Сделаем некоторые пояснения к этой формуле. Прежде всего здесь учитывается именно среднегодовая часовая минимальная оплата труда. Необходимость перехода к среднегодовой минимальной оплате 1 часа труда определяется тем, что в условиях свободного рынка и сильной инфляции минимальный уровень зарплаты существенно изменяется в течение года. Например, в 1992 г. минимальная зарплата в бюджетных организациях поднялась с 342 руб. до 1800 руб. в месяц.

Показатель, характеризующий количество отработанных в домашнем хозяйстве человеко-часов, определяется умножением численности всего взрослого населения страны (старше 16 лет) на среднегодовое количество отработанных в домашнем хозяйстве часов.

Результаты производственной деятельности домашних хозяйств (с включением сюда производство услуг) и натуральная составляющая в доходе и потреблении домашних хозяйств могут рассматриваться и оцениваться в терминах долей валовой продукции и услуг в ВВП страны. В валовую продукцию домашних хозяйств включаются продукты, получаемые в личных подсобных и приусадебных хозяйствах населения, а также выполняемые в них самоуслуги.

Общий объем продукта, созданного совокупностью домашних хозяйств страны (по учитываемым статистикой видам деятельности плюс результаты выполнения традиционных домашних работ), рассчитывается:

$$P_g = A_h + I_h + P_h,$$

где P_g — совокупный продукт, созданный в результате традиционной деятельности домашних хозяйств;

A_h — объем сельскохозяйственной продукции, произведенной и потребленной или произведенной в товарном режиме домашними хозяйствами;

I_h — общая продукция индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности;

P_h — стоимостная оценка произведенных по дому работ и самоуслуг, созданных и потребленных в домашнем хозяйстве за год благодаря традиционным видам домашнего труда ($P_h = x \cdot y$, где x — количество отработанных в данном году в домашнем хозяйстве человеко-часов; y — среднегодовая минимальная оплата одного часа труда).

Проведем расчеты по приведенным выше формулам. Исходные данные за 1992 г. будут такими. Среднегодовая минимальная

часовая оплата труда одного работающего в бюджетных организациях составила в 1992 г. примерно 4 руб. Каждый взрослый человек (старше 16 лет) отработал в домашнем хозяйстве в 1992 г. в среднем примерно 1460 часов в год. Численность взрослого населения (старше 16 лет) составила в 1992 г. примерно 110 млн человек. Перемножив все эти величины, получим денежную оценку продуктов и услуг, созданных и потребленных в домашних хозяйствах населения России в 1992 г. Она будет равна 642,4 млрд руб.

Общая стоимость продукта, произведенного в 1992 г. в домашних хозяйствах России, благодаря трем видам трудовой деятельности — производству сельскохозяйственной продукции в хозяйствах населения, индивидуальной трудовой деятельности и работ по дому — равнялась, по нашим оценкам, примерно 1,978 трлн руб.

Теперь нужно определить среднегодовую минимальную оплату одного часа труда в 1993 г. Она составляла примерно 40 руб. Следовательно каждый взрослый человек создавал за 1993 г. домашним трудом продукт (или услуги) стоимостью 58,4 тыс. руб. (40 руб. × 1460 часов). Заметим, что в действительности некоторые виды домашнего труда (как, например, домашний ремонт сложной бытовой техники, стирка белья, приготовление пищи и т.п.) должны быть оценены выше, чем ставка минимальной оплаты труда. Но все же в целях упрощения расчетов мы оцениваем все виды домашнего труда по часовой ставке минимальной оплаты труда.

Заключительным этапом расчетов является умножение созданной в домашнем хозяйстве каждым взрослым человеком за год продукции на число людей старше 16 лет. Их было в 1993 г. примерно 110 млн человек. В результате получается, что благодаря труду в домашнем хозяйстве (исключая затраты труда на покупку товаров и приобретение услуг) в 1993 г. россиянами было создано и соответственно потреблено продукции (услуг) на сумму свыше 6,3 трлн руб. По трем видам деятельности в 1993 г. было произведено продукции на сумму приблизительно 22,5 трлн руб.

В 1994 г. среднемесячная заработная плата составила 218 тыс. руб. Средняя почасовая оплата была равной приблизительно 1 тыс. 2976 руб. Стоимость продукта, произведенного и потребленного в домашних хозяйствах страны, составила приблизительно 1297,6 × 1460 × 110000 000 или 20,839 трлн руб., что составляет 3,3% ВВП, равного 630 трлн руб. По трем видам деятельности в 1994 г. было произведено продукции на сумму около 78,8 трлн руб.

Исходные данные для расчетов по традиционным домашним работам и услугам в 1995 г. выглядели следующим образом: население страны составляло 147,6 млн человек, из них лиц моложе трудоспособного возраста 33,2 млн Таким образом лиц от 16 лет и старше было 114,4 млн человек.

ВВП составил 163095,4 млрд руб. Среднеминимальная заработная плата (торговля, общественное питание, сбыт, заготовки) равнялась 361 тыс. руб. в месяц, или 16,4 тыс. руб. в день. Объем произведенных традиционных домашних работ и услуг составил 3424 млрд руб. или 2,99% ВВП.

Валовая продукция сельского хозяйства (ВПСХ) была равна 260000 млрд руб. Объем продукции, произведенной в ЛПХ населения, составил 114000 млрд руб. или 43,8% ВПСХ, что составляло 6,9% ВВП.

Продукция, полученная за счет индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности, рассчитывалась исходя из опубликованного интегрального показателя «Предпринимательская и другая деятельность», который в % от среднедушевого дохода (284,2 тыс. руб.) — 77,8%, составил 221 тыс. руб. С учетом пропорций между числом занятых ИТД и предпринимательством и занятыми в других сферах народного хозяйства, сложившихся в предшествующие годы, объем продукции по данному виду деятельности составил в 1995 г. 3751 млрд руб., или приблизительно 2,3% ВВП.

Таким образом, итоговый вклад домохозяйств в ВВП в 1995 г. по трем видам деятельности оказался равным 2,99% + 6,9% + 2,3% = 12,19% ВВП.

Динамика показателя удельного веса совокупной продукции домашних хозяйств в ВВП страны в период 1990—1995 гг. (по данным наших расчетов, основанным прежде всего на информации Госкомстата РФ, но также и других источников, показана в табл. 16.5.

Приведенные выше расчеты свидетельствуют о достаточно стабильном вкладе домашних хозяйств в ВВП, что несомненно является демонстрацией больших возможностей домашней экономики, высокой адаптационной способности и растущего значения семьи не только как первичной социальной, но и экономической ячейки общества. Однако в этих расчетах приходится учитывать и ежегодное падение ВВП в целом. Сравнение абсолютных значений ежегодных объемов совокупной продукции домашних хозяйств также не показывает заметного роста, а ско-

рее свидетельствует о стабильности деятельности домашних хозяйств. Замедление темпов прироста объемов производимой продукции приходится объяснять беспрецедентным в последние годы взлетом цен на бензин, транспорт, инструменты, сельхозинвентарь, стройматериалы, химические и органические удобрения, сырье и материалы вообще.

Таблица 16.5. Динамика доли составляющей производства и потребления домашних хозяйств в ВВП в период 1990—1995 гг.

Показатель	1990 млрд руб.	1991 млрд руб.	1992 млрд руб.	1993 трлн руб.	1994 трлн руб.	1995 трлн руб.
ВВП, фактические цены	644	1300,1	18093,0	162,3	630	1630,95
Валовая продукция сельского хозяйства (ВПСХ)	157,4	264,6	2661,0	25,66	81,6	260
Продукция ИТД и предпринимательской деятельности	9,3	14,3	434,2	6,98	16,32	37,51*
Продукция ЛПХ	35,5	90,9	874,0	9,23	31,0	114
Традиционные домашние работы	25,4	45,50	670	6,31	20,84	34,24**
Доля ИТД и предпринимательской деятельности в ВВП, %	0,14	1,1	2,5	2,6	2,6	2,3*
Доля ЛПХ в ВВП, %	5,50	6,9	4,83	5,68	4,92	6,9
Доля ЛПХ в ВПСХ, %	22,55	34,3	32,8	36,0	38,0	43,8
Доля традиционных домашних работ в ВВП, %	3,9	3,4	3,7	3,7	3,2	2,99
Доля в ВВП продукции и услуг, производимых в домохозяйствах, %	10,9	11,6	10,9	11,9	10,7	12,2

Источники: *Российский* статистический ежегодник. 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1997; *Российский* статистический ежегодник. 1994. — М.: Госкомстат РФ, 1995; *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение в 1995. — М.: Госкомстат РФ, 1996; *Российская* Федерация. Социально-экономическое положение. Январь—сентябрь 1996. — М.: Госкомстат РФ, 1996; *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей за IV квартал 1996. — М.: Госкомстат РФ, Минсоцзащиты РФ, 1997.

*Оценочная цифра.

**Расчетные данные авторов.

17 Доходы, потребление, уровень жизни домашних хозяйств (по материалам конкретных обследований)

17.1. Доходы домашних хозяйств

В исследовании проблем народного благосостояния в рамках проекта «Таганрог», осуществленного ИСЭПН РАН за период более чем в три десятилетия, особое место принадлежит результатам, полученным в течение последнего десятилетия. «Таганрог-III» (1987—1989 гг.) [143], охватывающий предреформенные годы, явился точкой отсчета и моментом для сопоставлений по отношению к последующим этапам исследования — «Таганрог-3,5» (1993—1994 гг.) [144] и «Таганрог-IV» (1997—1998 гг.) [145]. Эти сопоставления исключительно важны при оценке изменений показателей жизненного уровня различных групп и слоев населения, оказавшихся в результате проводимых социально-экономических преобразований в принципиально иных условиях жизнедеятельности.

Уровень материального благосостояния населения формировался под влиянием ряда факторов общеэкономического характера, специфики конкретного региона и территории, а также особенностей социально-демографического состава населения, его экономической активности и социальной мобильности, имущественной обеспеченности и возможностей реализации экономического потенциала домохозяйств. В качестве наиболее важного интегрального показателя материальной обеспеченности семей может служить текущий среднедушевой денежный доход домохозяйства[1].

Денежные доходы населения и их структура. Денежные доходы в расчете на одного жителя г. Таганрога за период обследо-

[1] Вместе с тем следует иметь в виду, что именно сегодня денежные доходы семьи не дают полного представления о ее действительном материальном положении.

вания в 1993—1994 гг. в среднем составили 50,3% от уровня *среднедушевого дохода населения России в целом*, а в 1997—1998 гг. это соотношение не превысило 38,1% (табл. 17.1).

Таблица 17.1. Денежные доходы на одного жителя (в среднем за месяц)

Период	Россия		г. Таганрог	
	руб.	%	руб.	в % к доходам по России
1993—1994 гг. (октябрь-февраль)	95200	100,0	47900	50,3
1997 г.	934,5	100,0	356	38,1
1998 г.	970,0	100,0		36,7

Источники: [144, с.42]; *Социально*-экономическое положение России в 1998 г. Вып. XII. — М.: Госкомстат РФ, 1998. — С.260; расчеты авторов.

Низкие доходы населения в г. Таганроге в последние годы только отчасти компенсировались относительно низкими ценами на товары и услуги первой необходимости. Так, например, бюджет прожиточного минимума (БПМ), рассчитанный в среднем на одного жителя г. Таганрога всего на 10—15% ниже, чем БПМ по России в целом [144].

Основным источником доходов домохозяйств в современных условиях остается оплата труда в различных видах деятельности. Ее доля в составе денежных доходов семей в среднем за весь период обследования в 1997—1998 гг. составила в целом 51% против 68,4%, по данным 1993—1994 гг., и 78,5% в 1998 г. Та же тенденция к понижению доли наблюдалась и по основной заработной плате (43,1% в 1998 г. против 59,8% в 1994 г.). Снижение удельного веса трудовых доходов объясняется различными обстоятельствами. Основные из них: сокращение численности работающих, преобладание занятости в наименее оплачиваемом государственном секторе экономики, снижение заработков из-за задержек выплат, т.е. фактически невыплат заработной платы (табл. 17.2). И лишь в меньшей степени эта тенденция определяется появлением других источников доходов, возникающих из рыночных отношений: ИТД и предпринимательства (6,5%), мелкой самодеятельной торговли (1,4%) и доходов от собственности — сдачи в наем недвижимости и транспортных средств, приобретения и продажи ценных бумаг (6,6%).

Таблица 17.2. Структура денежных доходов населения г. Таганрога по материалам обследования в 1989 г., 1993—1994 гг. и в 1997—1998 гг. (в % к итогу)

	Период обследования		
	1989	1993—1994	1997—1998
Заработная плата и доходы типа зарплаты	78,5*	59,8	43,1
Доходы от:			
ИТД	—	4,8	5,1
Предпринимательства	—	3,8	1,4
Мелкой самодеятельной торговли	—	—	1,4
Собственности	—	—	6,6
Пенсии	16,5	24,8	32,6
Стипендии	0,9	0,7	**
Пособия, всего	—	—	3,2
в том числе:			
по безработице	—	—	0,5
на детей	—	1,8	2,1
Прочие доходы, всего	4,1	4,4	6,7
в том числе денежная помощь родственников	—	—	3,5
Итого	100,0	100,0	100,0
Средний денежный доход семьи, руб.			1025,0
Совокупный денежный доход семьи, руб.***			1052

Источники: [144, с.43;143]; *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. IV кв. 1996 г.; I кв. 1997 г. — М.: Госкомстат РФ, Минтруд РФ, Всероссийский центр уровня жизни, 1997. Расчеты авторов.

* Включая доходы от кооперативов.

** Включены в прочие доходы.

*** Доходы от ЛПХ — см. табл. 17.3.

Возросла роль социальных трансфертов в формировании доходов семей. В 1989 г. удельный вес социальных выплат в струк-

туре доходов семей составил 17,4%, в 1994 г. — 27,3%, в 1998 г. на долю только пенсий приходилось 32,6%, а в целом социальные трансферты составили 35,8% (табл.17.3). [143]

Роль пенсий в формировании семейных доходов возросла за счет как роста числа пенсионеров до 29,7% (против 28% в 1994 г. и 22% в 1989 г.), так и сложившегося соотношения между средней пенсией и средней оплатой труда. В 1989 г. этот показатель был равен 0,45, в 1994 г. он составил 0,67—0,61, а в 1998 г. — 0,78[1].

Совокупные доходы домохозяйств с разным уровнем душевых доходов

В качестве основной характеристики доходов взят фактический совокупный душевой доход домохозяйства, который включает все денежные ресурсы домохозяйства с учетом поступлений от ЛПХ, за исключением расходов, связанных с ведением ЛПХ.

За десятилетний период после проведения обследования в 1988 г. доля семей, имеющих ЛПХ, увеличилась с 30 до 40%. Подавляющая часть производимой в ЛПХ продукции идет на питание. В нашей выборке лишь 7% домохозяйств незначительную часть продукции использовали для продажи (с усредненным среднемесячным доходом от продаж в размере 51 руб.). Однако рост цен на семена, удобрения, транспорт и хозяйственный инвентарь привели к тому, что роль этого источника доходов даже в благоприятных условиях Северо-Кавказского региона снизилась. Так, если доля дохода от ЛПХ в структуре совокупных доходов домохозяйств в 1988 г. составила 4,6%, то в 1998 г. доля от ЛПХ в совокупном доходе равнялась лишь 2,6%. Однако в структуре низкодоходной группы домохозяйств эта доля (3,6%) была почти в 3 раза выше, чем в группе высокодоходных (1,3%).

Проведенное исследование состава совокупных денежных доходов по семьям с разным уровнем дохода подчеркнуло их специфику.

[1] Столь нетипичное соотношение средних величин заработной платы и пенсий определяется необычайно низким уровнем средней заработной платы в Таганроге.

Таблица 17.3. Состав совокупных денежных доходов домохозяйств с разным уровнем душевых денежных доходов за 1997—1998 гг. (в % к итогу)*

	Группы домохозяйств с уровнем дохода		
	I (низким)	II (средним)	III (высоким)
Заработная плата и доходы типа зарплаты	41,0	42,2	42,9
Доходы от:			
ИТД	5,7	4,3	6,0
Предпринимательства	0,4	1,5	2,6
Мелкой самодеятельной торговли	1,6	1,2	1,5
Собственности (сдача в наем недвижимости, дивиденды по акциям, операции по ценным бумагам)	2,1	4,6	19,7
Пенсии	31,5	36,7	17,2
Пособия, всего	5,7	2,2	1,3
в том числе:			
по безработице	1,2	0,1	0,4
на детей	3,9	1,5	0,6
Прочие доходы, всего	12,0	7,3	8,8
в том числе:			
денежная помощь родственников	6,1	2,7	1,5
Доход от ЛПХ	3,6	2,4	1,3
Итого	100,0	100,0	100,0
Среднедушевой доход, руб.	218,3	426,4	986,9
Средний денежный доход домохозяйства, руб.	707,3	1125,7	2260,0
Совокупный денежный доход домохозяйства, руб.	732,9	1153,7	2290,2

* I группа низкодоходных домохозяйств с душевым доходом до одного бюджета прожиточного минимума; II группа среднедоходных — до 2,5 прожиточных минимума; III группа — от 2,5 до шести и более прожиточных минимумов.

Для каждой из выделенных групп характерна своя структура доходов, которая в значительной степени зависит от состава семей. Известно, что бедные семьи, как правило, отличает больший размер, наличие в них детей, неработающих взрослых, и

поэтому большая семейная нагрузка на работника. Отсюда высокая доля социальных выплат в первой и второй группах: соответственно 37,2 и 38,9% против 18,5% в третьей, состоятельной; значителен процент выплаты пособия по безработице в группе низкодоходных — 1,2%, а также доля пособий на детей 3,9%, против 1,5% и 0,6% во второй и третьей группах. Обращает внимание присутствие во всех трех группах доходов за счет помощи родственников (соответственно 6,1, 2,4 и 1,3% — см. табл. 17.3).

Занятость и трудовые доходы

Структурные преобразования в экономике, связанные с изменением форм собственности, внесли коррективы в структуру занятости. В 1993 г. занятость в государственном секторе г. Таганрога охватывала 53,3% всех работающих, а в 1997—1998 гг. снизилась до 43,1%. Численность работающих в негосударственном секторе приблизилась к 50% (табл.17.4).

Таблица 17.4. Распределение работающих членов домохозяйств по основному месту работы

	% к итогу
Бюджетная организация	19,5
Государственное предприятие	23,6
Арендное предприятие	2,5
Акционерное общество	35,9
Товарищество	10,1
Совместное с иностранными участниками предприятии	0,3
Занятие предпринимательством, ИТД	6,3
Другое	1,8
Итого	100,0

Подобному перераспределению рабочей силы в числе других причин способствовали более благоприятные условия оплаты труда в альтернативных государственному секторах экономики.

В 1960—1980 гг. средняя заработная плата рабочих и служащих г. Таганрога практически мало отличалась от показателей по России в целом. Однако ситуация за годы реформ резко изменилась. В конце 1993 г. средняя оплата составила 45,3% от

среднереспубликанского уровня, в начале 1994 г. этот показатель увеличился до 55%, а в 1997—1998 гг. вновь понизился до 53,6—48,8% (табл.17.5). Основная причина создавшегося положения — сложившаяся отраслевая структура хозяйства города: более 40% работников заняты в промышленности (в основном в машиностроении) и в науке. По данным Госкомстата РФ, именно в этих отраслях экономики темпы роста оплаты труда самые низкие.

Таблица 17.5. Динамика средней заработной платы в г. Таганроге и в России (1968—1998 гг.)

Годы	Средняя заработная плата		Зарплата в г. Таганроге %
	в г. Таганроге	по России	к средней по России
1968	107,3 руб.	115,0 руб.	93,3
1978	167,0 руб.	166,5 руб.	100,3
1989	229,9 руб.	258,6 руб.	88,9
1993 (октябрь-декабрь)	50,7 тыс. руб.	111,9 тыс. руб.	45,3
1994 (январь, февраль)	76,7 тыс. руб.	139,5 тыс. руб.	55,0
1997*	508,8 руб.	950 тыс. руб.	53,6
1998**		1043 руб.	48,8

* Начисленная средняя заработная плата за год.

** За первое полугодие.

Источники: [60;144, с.28]; *Социально*-экономическое положение России. Январь—октябрь 1998. — М.: Госкомстат РФ. 1998. — С. 258—260. Расчеты авторов.

Трудовые доходы составляли основу доходов домохозяйств. В составе их доходов учитывались заработная плата по месту основной и дополнительной работ, доход от индивидуальной трудовой и предпринимательской деятельности.

Основной источник для всех работников — заработок по главному месту работы. Доля его в целом по выборке составляет 80,7%. Удельный вес заработной платы по всем видам дополнительной работы невелик и составляет в среднем 3,9% в общей сумме доходов.

Доля доходов от индивидуальной и предпринимательской деятельности наибольшая — 16,4% в третьей группе, но значительна и в группе низкодоходных домохозяйств — 12,6%, несколько ниже этот показатель в среднедоходных домохзяйствах — 11,6%, в которых наиболее высок процент в семьях, не имеющих работников –59%.

В целом структура трудовых доходов в семьях, имеющих различный уровень обеспеченности, представлена в табл. 17.6.

Таблица 17.6. Структура трудовых доходов домохозяйств г. Таганрога по материалам обследования в 1997—1998 гг. (в % к итогу)

	Всего	В том числе по группам семей с уровнем дохода, руб.		
		I (низким)	II (средним)	III (высоким)
Заработная плата по основному месту работы	80,7	81,7	81,8	75,9
Заработная плата по всем видам дополнительной работы	3,9	2,6	4,3	4,9
Предпринимательство	2,7	0,9	2,8	5,0
Индивидуально-трудовая деятельность	10,1	11,7	8,8	11,4
Мелкая самодеятельная торговля	2,6	3,1	2,3	2,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Как известно, одной из причин различий в уровне материальной обеспеченности семей является наличие или отсутствие работников в семье. Для более детального анализа уровня жизни все обследованные семьи условно объединили в две основные группы: 1) семьи, где отсутствуют работники и, следовательно, основным источником доходов являются социальные трансферты (это, как правило, семьи неработающих пенсионеров, студентов и сравнительно небольшое число прочих семей без работников); 2) семьи, в которых имеются работники.

В нашей выборке из общего количества обследованных 69% приходится на долю семей с работниками (79% членов семей) и 31% — на долю семей без работников (21% членов семей). В проекте «Таганрог-3,5» из общего количества обследованных

77,2% приходится на долю семей с работниками (86,3% членов семей) и 22,8% — на долю семей без работников (13,7% членов семей). Наметившаяся тенденция к увеличению числа семей без работников означает существенное снижение уровня обеспеченности из-за отсутствия доходов в виде оплаты труда (табл. 17.7).

Сказывается влияние и иждивенческой нагрузки. Средний размер семей, имеющих работников, составляет 3,32 против 1,93 в семьях без работников. Общая тенденция — уменьшение среднего размера семьи по мере роста уровня душевого денежного дохода: диапазон сокращения в семьях с работниками 3,62—2,5; а в семьях без таковых — 2,27—1,14 (табл. 17.8).

Таблица 17.7. Распределение семей по уровню душевого денежного дохода в зависимости от наличия в семье работников (% к итогу)

Группы по уровню душевого денежного дохода	С наличием работников		С отсутствием работников	
	семей	членов семей	семей	членов семей
I	45,0	49,0	39,0	46,0
II	49,0	47,0	59,0	53,0
III	6,0	4,0	2	1
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 17.8. Средний размер семьи в зависимости от уровня душевого денежного дохода и наличия в семье работников

Группы по уровню душевого денежного дохода, руб.	С наличием работников	С отсутствием работников
I — до 309	3,62	2,27
II — 310—675	3,13	1,73
III — 676—2000	2,5	1,14
Итого средний коэффициент семейности	3,32	1,93

Значительная часть работников (43,1%) занята на государственных предприятиях и в бюджетных организациях, где более низкий уровень заработной платы сопровождается наличием практики постоянных неплатежей. В результате с душевым до-

ходом ниже и равным прожиточному минимуму находятся 43,2% семей (48,4% членов семей); менее трех прожиточных минимумов имеют 52,3% семей (48% членов семей) (табл. 17.9). И как следствие создавшегося положения — нарушен принцип прямой взаимосвязи заработной платы и образования: в группе с душевым доходом в семье до 100 руб. оказались с высшим — образованием 16,4% женщин и 7,3% мужчин, с неполным высшим соответственно 35,4% женщин и 13,8% мужчин. Наибольшее число работников с начальным образованием (41,2% мужчин и 44,2% женщин) оказалось в группе с душевым доходом от 310 до 500 руб., 17,5% мужчин — в группе с душевым доходом до 800 руб. и 11,8% — до 1200 руб. Создавшееся положение чревато усилением люмпенизации населения и невосполнимыми потерями образовательно-профессионального потенциала населения.

Таблица 17.9. Распределение населения по уровню душевого денежного дохода

Интервалы душевого денежного дохода, руб.	Количество			
	домохозяйств	% к итогу	членов домохозяйств	% к итогу
До 100	19	1,9	61	2,1
101—250	212	21,3	750	26,1
251—309	199	20,0	582	20,2
310—500	377	37,8	996	34,7
501—800	145	14,5	381	13,3
801—1200	32	3,2	72	2,5
1201—2000	8	0,8	20	0,7
свыше 2000	5	0,5	11	0,4
Итого	997	100,0	2873	100,0

Масштабы бедности. Уровень бедности здесь определяется в зависимости от величины бюджета прожиточного минимума. Данные табл. 17.10 показывают, что на протяжении более чем 20 лет[1] доля бедных семей фактически не изменялась, что в значительной мере явилось результатом централизованного контроля

[1] Обследования «Таганрог-1» относится к 1967 г., «Таганрог-2» — к 1977 г., «Таганрог-3» — к 1987—1988 гг.

«сверху» за осуществлением конкретных мер по стабилизации положения.

Состоявшееся в 1993—1994 гг. обследование «Таганрог-3,5» дало резкий скачок в значении показателя бедности. За порогом оказались 39,6% семей, а в них — 44,7% населения, при этом 12,2% семей (15,4% населения) — в условиях ниже порога физиологического минимума [144]. Подобная ситуация сохраняется и сейчас, имея тенденцию к нарастанию.

По результатам обследования «Таганрог-4», в 1997—1998 гг. в категорию бедных попали уже 43,2% семей, а в них — 48,4% населения, а за границей физиологического минимума уже оказались 23,2% семей (28,2% населения). Столь высокий уровень бедности, прежде всего, определяется материальным неблагополучием работающего населения города, в экономике которого преобладают предприятия ВПК, на которых особенно высокий рост безработицы (особенно скрытой) и низкий уровень оплаты труда, осуществляемой к тому же с большими временными задержками. Результаты исследований, проведенных в 1993—1994 гг. и в 1997—1998 гг., подтверждают наличие в традиционном составе бедного населения категории *«новых» бедных*. Это безработные и работающие с иждивенцами, то есть категории экономически активного населения, принципиально способные своим трудом самостоятельно обеспечить необходимый уровень благосостояния.

Таблица 17.10. Динамика доли бедных семей и доли бедного населения в общем количестве семей (%)

Источник обследования	Доля семей	Доля населения
«Таганрог-1»	29,6	29,7
«Таганрог-2»	31,6	32,1
«Таганрог-3»	30,4	38,3
«Таганрог-3,5»	39,6	44,7
«Таганрог-5»	43,2	48,4

Бедность в семьях, где есть безработные. Семьи с безработными в большинстве случаев (84,1%) имеют работников. Их благосостояние определяется дополнительным иждивенчеством, связанным с вынужденной незанятостью трудоспособных чле-

нов семей (табл.17.11). Количество семей с безработными в общей совокупности опрошенных составило 9,4%. Процент бедных среди этих семей составил 72,7%. Безработные члены семей не приносят в семейный бюджет трудовые доходы, а социальная помощь им имеет крайне ограниченный характер. Так, в Таганроге среднее пособие по безработице составило 215 руб., но на момент обследования 31,4% зарегистрированных на бирже труда безработных этого пособия не получили. Основным фактором, сдерживающим обеднение семей безработных, является принадлежность большинства этих семей к семьям работников (84,1%), трудовые доходы которых выполняют функцию внутрисемейной социальной защиты.

Распределение семей безработных в зависимости от уровня душевого дохода представлено в табл. 17.11.

Таблица 17.11. Распределение семей безработных по уровню душевого денежного дохода, %

Категории	Все безработные, %	Группы по уровню душевого денежного дохода в семье		
		I	II	III
Все безработные	100,0	72,7	24,5	2,8
Из них проживают:				
вместе с работающими родственниками	84,1	69,7	28,1	2,2
вместе с пенсионерами	15,9	88,2	5,9	5,9

Бедность семей пенсионеров

Среди всех слоев населения пенсионеры выделяются особым статусом. Трудности переходного периода заметнее всего отражаются на пожилых людях, чей возраст ограничивает их возможности вписаться в новые экономические отношения.

Уровень и образ жизни населения старше трудоспособного возраста определяются прежде всего их семейным положением. В зависимости от того, в какой семье проживают пенсионеры и что является основным источником их доходов, семьи пенсионеров делятся на два типа: семьи, где живут одни пенсионеры («чистые» семьи пенсионеров), и семьи, в которых пенсионеры проживают с другими работающими родственниками (смешанные семьи). В «чистых» семьях пенсионеров основным источником дохода является пенсия. Эти семьи включают: одиночек, супружеские пары или иные родственные образования и семьи, где на иждивении пенсионеров находятся другие неработающие семьи. В нашей выборке первая группа включает подавляющее большинство — 67,6%, в том числе 15,9% семей, где на иждивении пенсионеров находятся безработные родственники трудоспособного возраста: взрослые дети или внуки. Эта группа семей с наибольшим средним размером пенсии (393 руб.) оказалась в самом бедственном положении: 88,2% таких семей в низкодоходной группе (табл. 17.12).

Удельный вес семей второго типа, где пенсия является составной частью общесемейного бюджета, равен 32,4%. Низкая средняя оплата труда работников (462 руб.) и высокая иждивенческая нагрузка в этих семьях (средний коэффициент семейности 3,32) не позволяют не только иметь достойный уровень материальной обеспеченности пенсионеров, проживающих с работающими родственниками, а, напротив, увеличивают присутствие таких семей в низкодоходной группе на 13,4% и уменьшают на 1,9% их число в высокодоходной группе.

Таблица 17.12. Работающие и неработающие пенсионеры, проживающие отдельно и совместно с семьей

Категории	Все пенсионеры, %	Средний размер пенсий,	Распределение семей по уровню душевых доходов, %		
		руб.	I	II	III
Все пенсионеры	100,0	363	34,0	59,0	7,0
Из них проживают:					
отдельно	51,7	344	23,1	68,8	8,1
вместе с безработными родственниками	15,9	393	88,2	5,9	5,9
вместе с работающими родственниками	32,4	377	47,4	47,4	5,1
Неработающие пенсионеры	85,9	363	36,8	56,9	6,3
Работающие пенсионеры	14,1	377,4*	7,0	77,0	16

* Средняя заработная плата

Отсутствие иждивенческой нагрузки в чистых семьях пенсионеров, несмотря на низкий размер пенсии (344 руб.), позволяет им иметь более благоприятное материальное обеспечение: 68,8% семей относятся к среднедоходной группе.

Важным показателем, характеризующим не только материальную обеспеченность пенсионеров, но и социальный статус, является их занятость. Анализируя распределение пенсионеров различных категорий по уровню душевого дохода, можно видеть значительные различия в отношении двух категорий: работающие и неработающие пенсионеры. В нашей выборке 14,1% пенсионеров работают. Доля этих категорий пенсионеров в низкодоходной группе соответственно 7, или 36,8%, в среднедоходной — 77, или 56,9%, в высокодоходной 16, или 6,3%.

Все ранее проведенные обследования в г. Таганроге показали, что семьи, где живут работающие пенсионеры, — самые обеспеченные среди других групп населения. Уровень среднедушевого дохода у них на 25% выше уровня дохода семей рабочих и служащих и на 40% — семей с неработающими пенсионерами. Сложившееся положение не означает коренного улучшения уровня жизни престарелых, поскольку оно сформировалось в обстановке резкого падения доходов у экономически активной части населения. Пенсионеры в подавляющем своем большинстве лишь приблизились по показателям доходов к прожиточному минимуму.

Одним из весьма существенных элементов оценки бедности населения является определение ее параметров на основе сочетания объективных характеристик и субъективных представлений семей, полученных из ответов респондентов на вопрос о том, на что хватает получаемых ими доходов. Динамика ответов указывает на усиление тенденции обеднения населения: по данным последнего таганрогского обследования, более чем в два раза увеличилось число семей, где доходов не хватает на нормальное питание, и на треть уменьшилось число семей, имеющих достаточно средств на ежедневные расходы (табл.17.13).

По данным исследования 1997—1998 гг., несмотря на наличие ряда факторов негативного влияния на уровень жизни отдельных слоев населения, для всех доходных групп домохозяйств характерно последовательное движение к рынку. В составе доходов наряду с заработной платой и социальными выплатами появились новые виды поступлений от экономической деятельности домашних хозяйств: ИТД, предпринимательства, оказания платных услуг, мелкой торговли, доходов от операций с собственностью.

Таблица 17.13. Распределение семей по степени удовлетворения потребностей, %

Период	Ограничивают себя даже в покупке продуктов питания	Имеют достаточно денег на ежедневные расходы	Денег хватает на текущие расходы	Денег достаточно, чтобы не экономить	Затруднились ответить	Итого
1989	20,3	28,9	28,3	22,5	—	100,0
Всего к началу 1994	21,2	46,8	26,1	4,9	1,0	100,0
1997—1998	48,1*	15,0	33,6	3,1	0,2	100,0

* Ответы получены на вопрос «... Хватает ли ваших доходов на нормальное питание?»

Источник: [144, с.226]; расчеты авторов.

Удельный вес таких доходов в группе I составляет 9,8%, у среднедоходных — 11,6% и у состоятельных — 29,8%. Естественно, возможности осуществления деятельности в рамках новых форм занятости (предпринимательство, ИТД, операции с ценными бумагами) различны для населения. Однако надо полагать, что присутствие в низкодоходных группах большого удельного веса работников с высоким профессиональным и образовательным уровнем позволяет им стать активными субъектами рыночных отношений. Так, в первую низкодоходную группу домохозяйств (от общего числа работников, имеющих соответствующее образование) входили: работающие с высшим образованием — 30%, с незаконченным высшим — 58,9%, средним специальным — 41,2%, ПТУ со средним образованием — 53%. Эти показатели значительно превышают соответствующие индикаторы второй и третьей групп (табл. 17.14).

Анализ занятых в рыночной сфере экономики с точки зрения образовательного уровня подтверждает наличие здесь специалистов с достаточно высоким уровнем образования. Так,

удельный вес работников с высшим образованием, занимающихся предпринимательством, составил 29,2%, ИТД — 10,5%, а занятых на государственных предприятиях и бюджетных организациях — 33,8%. Соответственно и доля сотрудников со средним специальным образованием в предпринимательской и индивидуально-трудовой деятельности составила 38,8 и 52,6% против 33,2% занятых на предприятиях и в организациях.

Таблица 17.14. Распределение работников с разным уровнем образования по трем группам душевых доходов, %

Образование	Всего	I низкодоходная	II среднедоходная	III высокодоходная
Высшее	100	30,0	40,7	29,3
Незаконченное высшее	100	58,9	29,5	11,6
Среднее специальное	100	41,2	39,6	19,2
Среднее общее	100	47,1	40,0	12,9
ПТУ со средним образованием	100	53,8	31,9	14,3
ПТУ без среднего образования	100	65,8	28,9	5,3
Неполное среднее	100	36,9	57,1	6,0
Начальное	100	47,8	48,9	3,3

Таковы некоторые результаты исследований изменения материального положения населения в 1987—1998 гг. на примере г. Таганрога.

Реформирование экономики, осуществляемое без достаточного учета социальных последствий, без своевременной корректировки ошибок проводимых «сверху» социальных реформ, приводит к далеко идущим негативным последствиям. По многим оценкам, около одной трети населения России в 90-х годах оказалось и пребывало за чертой бедности. Исследование социально-экономического положения населения г. Таганрога было завершено к середине 1998 г., т.е. накануне августовского кризиса, поразившего финансово-банковскую систему России и ее экономику в целом. Последствия этого кризиса в настоящее время

ощущаются весьма остро и в дальнейшем должны будут самым неблагоприятным образом сказываться на уровне жизни населения, в частности на масштабах и глубине распространения бедности.

17.2. Реализация экономических функций домашних хозяйств

Результаты специального исследования, проведенного ИСЭПН РАН в г. Таганроге в 1997—1998 гг., позволили оценить роль трудовой и экономической деятельности домашних хозяйств поддержании падающего уровня потребления и его выживании в трудных экономических условиях.

Рассмотрим на этом конкретном материале развитие отдельных экономических функций, выполняющихся в домашних хозяйствах, и попытаемся оценить вклад каждой из них, а также их совокупного вклада в общий доход домашнего хозяйства.

Для более полного и детального анализа трудовых и экономических функций домохозяйств в процессе исследования нами учитывались факторы, так или иначе влияющие на деятельность семейной экономики. К основным из них были отнесены среднедушевой денежный доход, демографический тип семьи, число детей. В отдельных случаях рассматривалась зависимость от пола, возраста, образования членов семьи. Это позволило при оценке результатов анкетного обследования более полно охарактеризовать эти домохозяйства.

Группы семей по доходу были определены через *соотношение душевого дохода в них с прожиточным минимумом*. Первую группу составляют малообеспеченные семьи с душевым доходом ниже прожиточного минимума. Во вторую среднедоходную группу включены семьи, душевой доход которых находится в интервале между одним и двумя с половиной прожиточными минимумами. В третьей группе сосредоточены состоятельные и богатые семьи с душевым доходом от 2,5 прожиточных минимумов до шести и более.

Данные табл. 17.15 свидетельствуют о неравномерности распределения домохозяйств, выполняющих те или иные функции, в зависимости от одной из трех групп душевых денежных доходов.

Таблица 17.15. Распределение домохозяйств, реализующих различные экономические функции в разрезе доходных групп (из 1000 домохозяйств, обследованных в г. Таганроге в 1997—1998 гг.)

Функции домашнего хозяйства	Группы домохозяйств по доходу			
	всего домохозяйств	низкодоходные, %	среднедоходные, %	высокодоходные, %
Ведение ЛПХ	381	40,7	50,4	8,9
ИТД	38	41,7	54,2	4,1
Платные услуги населению	100	45,2	48,4	6,4
Мелкая самодеятельная торговля	53	46,7	41,7	11,6
Сдача в аренду недвижимости и предметов длительного пользования	19	53,8	30,8	15,4
Приобретение и использование ценных бумаг	151	16,7	66,7	16,6

Ведение личного подсобного хозяйства

По данным опроса, в настоящее время земельными участками владеют около 38% обследованным семей.

По результатам таганрогских обследований в 1988 г., ЛПХ владели 28,8% семей, в 1993—1994 гг. – 40%, в 1997—1998 гг. – 38,2% опрошенных семей.

Однако данные исследований 1997—1998 гг. показывают, что не все семьи, располагающие приусадебными участками, дачными, садовыми и огородными участками земли, ведут ЛПХ. Лишь 85% домохозяйств из них выполняют эту экономическую функцию. В основном это малообеспеченные (более 40%) и среднеобеспеченные семьи (около 50%) (в сравнении с 1988 г. см. табл.17.16).

Как можно видеть из таблицы, к 1998 г. значительно увеличилось число домохозяйств, имеющих ЛПХ среди низкодоходных и среднедоходных хозяйств, и значительно сократилось число ведущих ЛПХ среди высокодоходных групп. В зависимости от демографического типа семьи ЛПХ распределились следующим образом: у несемейных –9,3%, у полных семей — 78,9%

(в том числе, у семей без детей — 25,1%, с детьми — 53,8%), у неполных семей — 11,8%.

Таблица 17.16. Распределение домохозяйств по наличию ЛПХ в зависимости от среднедушевого дохода (%)

Годы	Группы домохозяйств			В % к общему числу домохозяйств
	низкодоходные	среднедоходные	высокодоходные	
1988	17,3	28,5	40,8	28,8
1997—1998	40,7	50,4	8,9	38,2

Анализируя влияние фактора «количество детей» на участие в ЛПХ, отметим, что 46% семей — это семьи без детей, семьи с одним ребенком составляют 65%, с двумя детьми — 30%, с тремя и более — около 5%.

Говоря о роли ЛПХ в адаптации населения г. Таганрога к изменяющимся экономическим условиям, необходимо учитывать, что различные домохозяйства располагают и разными для этого возможностями. Многое связано как с размерами хозяйств, так и с их местонахождением и статусом: ЛПХ могут представлять собой приусадебные хозяйства, садово-огородные участки, дачные участки и т.д.

Опрос показал, что до 8 соток земельного участка располагают 87% домохозяйств, ведущих ЛПХ, от 8 до 12 и от 12 до 20 соток — примерно по 5% обследуемых семей и около 3% приходится на семьи, имеющие участок более 20 соток.

Ответы на вопрос: «Где находится ваш или используемый вами земельный участок?» — распределились следующим образом: рядом с местом проживания — 41,9%, в пределах часовой транспортной доступности — 43,1%, в пределах от часовой до 2-часовой транспортной доступности — 10,7%, в более отдаленном — месте 4,3%.

Об объемах годового производства продукции ЛПХ населения свидетельствует табл. 17.17.

Таблица 17.17. Производство продукции в ЛПХ (г. Таганрог, 1000 домохозяйств, 1997 г.)

Наименование продукции	Число домохозяйств	Общий объем производства, кг	В среднем на одну производящую семью, кг
Фрукты	319	34171	107,1
Ягоды	254	7902	31,1
Овощи	349	35169	100,8
Картофель	167	21930	131,3
Птица	28	788	28,1
Мясопродукты	8	515	64,4
Молоко и молочные продукты	3	270	90
Яйца (дес. шт.)	48	12722	265
Шкурки (шт.)	2	160	80
Рыба, отловленная для потребления в семье	6	270	45

Как видно из таблицы, продукция, полученная от ЛПХ, служит большим подспорьем в питании семьи. По нашим расчетам, учитывая специализацию аграрной деятельности домашних хозяйств, потребление в месяц на одного человека за счет ЛПХ в 1997 г. составило: фруктов — 2,8 кг; ягод — 0,8 кг; овощей — 2,6 кг; картофеля — 3,3 кг; яиц — 7 шт.; рыбы — 1,1 кг. В 1988 г. эти цифры составили: по фруктам и ягодам — 3,8 кг и по овощам — 2,48 кг.

При исследовании мотивов ведения ЛПХ все семьи как первостепенную причину выдвинули обеспечение семьи продуктами питания. Около 23% домохозяйств из них указали также на возможность общаться с природой, работая на воздухе, 7% считают возможным таким образом привить детям любовь к труду. На увеличение денежных доходов, помимо других мотивов, рассчитывает около 4% домохозяйств.

Из всех семей, ведущих ЛПХ, только 7% (25 домохозяйств) отметили, что имеют денежный доход от этого вида деятельности, который составил в среднем 614 руб. в год.

Распределение этих семей в зависимости от годового дохода от ЛПХ выглядит следующим образом:

доход до 50 руб.	– 2	8%
50,1 —100	– 2	8%
100,1 —200,0	– 5	20%
200,1 —350,0	– 4	16%
350,1 —500,0	– 3	12%
свыше 500	– 9	36%

Средний доход от ЛПХ в месяц (381 домохозяйство), включая доход на потребление в 1997—1998 гг., составил, по нашим расчетам, 236,7 руб. при среднем совокупном доходе на семью, ведущую ЛПХ, — 1468,8 руб., т.е. около 16,1%. В 1988 г. уровень дохода от ЛПХ был равен 12,7%, а в 1978 г. — 10,4%.

За десятилетний период после проведения обследования в 1988 г. доля семей, имеющих ЛПХ, увеличилась с 30 до 38,2%. Подавляющая часть производимой в ЛПХ продукции идет на питание. В нашей выборке лишь 7% домохозяйств незначительную часть продукции использовали для продажи (с усредненным среднемесячным доходом от продаж в размере 51 руб.). Однако рост цен на семена, удобрения, транспорт и хозяйственный инвентарь привели к тому, что роль этого источника доходов даже в благоприятных условиях Северо-Кавказского региона во многих домохозяйствах снизилась.

Однако в структуре низкодоходной группы домохозяйств доля ЛПХ в совокупном доходе домохозяйства в 1998 г. была почти в три раза выше, чем в группе высокодоходных.

Потребление продукции ЛПХ складывалось следующим образом: примерно 73% семей используют полученный урожай только для собственного потребления. На это в равной степени указали мало и среднеобеспеченные семьи (45% и 48% соответственно). Около 22% семей использует продукцию ЛПХ для потребления в семье и поддержки родственников. Среди них 58% приходится на среднеобеспеченные семьи, 26% — малообеспеченные, 16% — высокообеспеченные. Лишь 5% семей отметили, что помимо потребления в семье часть продукции идет на продажу. Из них половина семей — малообеспеченные.

Индивидуально-трудовая и предпринимательская деятельность

Результаты проведенного обследования показали, что этот вид трудовой деятельности не получил широкого распростране-

ния у жителей Таганрога. В 1997—1998 гг. ИТД было занято лишь 4% опрошенных семей. На наш взгляд, эти данные занижены, поскольку часть домашних хозяйств скрывает занятия ею с целью ухода от налогообложения. Следует также учитывать, что отдельные виды ИТД «пересекаются» с предпринимательством и учитываются как малые предприятия.

Среди семей, в которых занимаются ИТД, велика доля малообеспеченных (42%) и среднеобеспеченных (54%). Анализируя демографический тип этих семей, следует отметить, что половина из них — это семьи с детьми (до 18%), около 38% — это супружеские пары с детьми и родственниками, одиночки трудоспособного возраста составляют 4%. В зависимости от числа детей семьи распределялись следующим образом: с одним ребенком — около 67%, с двумя детьми — 33%. Интерес представляет тот факт, что наряду с родителями ИТД занимаются и дети старше 18 лет, которые составляют более 13% от числа всех занимающихся ИТД.

Среди лиц, занимающихся этим видом деятельности, высока доля мужчин — свыше 75%.

Наиболее распространены занятия ИТД среди респондентов в возрасте до 29 лет. На эту возрастную группу приходится 37,8% всех лиц, занимающихся ИТД. В группе 30—44-летних их 33,3%, 45—54-летних — 22,2% и на возрастную группу старше 55 лет приходится 6,7%.

Из тех, кто занимается ИТД, 53,3% имеют среднеспециальное образование, 20% — высшее или незаконченное высшее образование, 13,3% — среднее, 11,1% — ПТУ со средним образованием. Как видим, ИТД занимаются люди с достаточно высоким уровнем образования (высшее, незаконченное высшее, среднее специальное имеют почти три четверти опрошенных, занимающихся ИТД). Это объясняется, на наш взгляд, также и тем, что труд образованных людей, как правило, низко оплачивается и потому они вынуждены заниматься ИТД, чтобы хоть как-то увеличить свои доходы.

Распределение занятых ИТД по конкретным ее видам характеризуется следующими данными: изготовление и продажа изделий кустарного промысла, различных потребительских товаров — 20%; пошив одежды и обуви — 11,1; постройка домов, дач, подсобных помещений — 22,2%; ловля и продажа рыбы — 4,4%.

Другими видами ИТД занимаются 42,2% опрошенных. Наиболее распространены два вида ИТД: изготовление и продажа изделий кустарного промысла; постройка дач, домов, подсобных помещений. Ими занимаются свыше 40% всех занятых ИТД, но тем не менее она не получила большого распространения, хотя доход в месяц от этого вида деятельности в совокупном доходе этих семей составляет 45,4%.

Обследование выявило, что каждая десятая семья из числа опрошенных занимается *оказанием платных услуг населению* и имеет от этого 28,6% в общем доходе семьи за месяц.

Распространение занятых по видам оказываемых услуг выглядит следующим образом: ремонт дач, домов, подсобных построек — 16,3%, обучение и репетиторство — 13,8%, оказание транспортных услуг — 13%, ремонт квартир, мебели — 12,2%, ремонт телерадиоаппаратуры и бытовой техники — 5,7% и т.д. Этот вид деятельности получил распространение у каждого типа семьи (демографического, социального), независимо также от среднедушевого дохода и числа детей в семье. Данная функция домохозяйства по представительности (размеру охвата разнотипных семей) может претендовать на второе место после ведения ЛПХ.

Среди занимающихся оказанием платных услуг 60% приходится на мужчин. По возрасту распределение выглядит следующим образом: 20—29 лет — 25,2%, 30—44 года — 43,1%, 45—54 года — 17,1%, старше 55 лет — 14,6%.

Образовательный уровень лиц, занимающихся оказанием платных услуг, довольно высок: около трети из них имеют высшее или незаконченное высшее образование, столько же — среднее специальное образование.

Еще одной экономической функцией домашнего хозяйства, которая принципиально может рассматриваться вместе с ИТД, является *индивидуально-семейное предпринимательство.*

Опрос, проведенный в г. Таганроге, показал, что во второй половине 1997 г. — первой половине 1998 г. доход занятого этой деятельностью превысил в 2,45 раза среднедушевой доход в месяц по всем домохозяйствам выборки.

Несмотря на то, что среди получающих доходы от экономической деятельности домашних хозяйств предприниматели составили 6,4%, их доходы составляют 13,5% от всех поступлений от экономической деятельности домохозяйств.

Доля занимающихся различными формами предпринимательства напрямую зависит от их социально-экономических и демографических характеристик, в частности от возраста, социального положения, уровня среднедушевого дохода семей. Наиболее активны в этом смысле оказались лица в возрасте 20—29 лет и 30—44 лет. Доля занимающихся предпринимательством среди них составила по 40%. По мере увеличения возраста опрошенных доля занимающихся предпринимательской деятельностью снижается. Так, например, в возрастной группе 45—54 года она составила 13,3%, а в самой старшей возрастной группе (старше 55 лет) — 6,7%. Это и понятно, так как занятие предпринимательством требует огромной энергии, большого напряжения физических и умственных сил, которых с увеличением возраста становится все меньше. Поэтому и доля занимающихся предпринимательской деятельностью в старшей возрастной группе в пять раз меньше, чем среди «молодых» возрастных групп.

Среди вовлеченных в предпринимательство весьма большое число специалистов. Так, удельный вес лиц с высшим образованием составил 33,3%, со средним специальным — 20%.

Предприниматели домохозяйств занимаются чаще всего торгово-посреднической деятельностью. Это вполне понятно, так как торговля дает возможность получать большую прибыль за относительно короткое время.

Многие домашние хозяйства занимаются и такими видами семейного бизнеса, как различные виды *индивидуально-семейной торговли*. Помимо описанной выше продажи продукции, произведенной в рамках ИТД, это мелкая розничная торговля потребительскими и другими товарами с закупками мелкого опта, «челночная» торговля импортными товарами (перепродажа товаров). Таких семей в Таганроге по результатам исследования оказалось немало, более 5%. Доход от мелкой самодеятельной торговли в совокупном доходе этих семей составляет до 30%.

Для большинства малоимущих семей перепродажа товаров — почти единственный способ пополнить свои мизерные доходы, поддержать семью и выжить в тяжелой экономической ситуации.

По данным обследования, по сравнению с другими экономическими функциями домохозяйств в перепродажу товаров активнее включились одиночки (около 14%), а также 22% неполных семей. Среди занимающихся мелкой самодеятельной торговлей безработные или неработающие и неработающие пенсионеры составили около 29%.

Есть и еще одна форма семейной торговли, которая распространена в основном среди малоимущего населения, живущего на грани нищеты или даже за ее гранью. Это продажа накопленного ранее имущества — одежды, обуви, различных товаров длительного пользования, а также недвижимости (квартир, дач, садовых домов и т.д.). Эта деятельность не является семейный бизнесом. Продажа личного имущества — это вынужденная мера семьи, а иногда и единственная возможность прокормить себя и семью. Зачастую этим занимаются люди, которые не могут работать, и брать с них налог за продажу принадлежащего им имущества *социально несправедливо*. Доход семьи от продажи, не связанной с коммерческой деятельностью, составил в среднем всего 674 руб. в год, или 4,6% в совокупном денежном доходе этих домохозяйств в месяц.

Имеются семьи, где торговля является единственным источником доходов и основным занятием членов семьи. Они не занимаются мелкой перепродажей купленных в магазинах товаров, их деятельность имеет более широкий размах. Имеется в виду «челночная» торговля, когда привозимая партия товаров из-за рубежа реализуется на внутреннем рынке. Прибыль образуется за счет разницы цен российского и зарубежного рынков.

Сдача в аренду собственности недвижимого и движимого имущества (лизинг) — традиционная экономическая функция домашнего хозяйства, которая в связи с изменениями отношений собственности в последнее время получила новое содержание. Значительно расширилось число самих объектов сдаваемого в аренду имущества. Помимо дач и квартир, объектами аренды также стали земля, гаражи, автостоянки, катера, яхты, предметы бытовой радио-, теле-, видеотехники и т.п., принадлежащие семьям на правах частной и личной собственности.

Изменилась и сама форма семейного лизинга. Если раньше, при господстве государственной собственности аренда квартир производилась в форме сдачи их в поднаем, то теперь в связи с приватизацией жилья и переходом его в собственность семей, они стали сдаваться именно в аренду.

По данным обследования, доход от сдачи домохозяйствами в аренду собственности составил 2161 руб. в год, или 19,1% в совокупном месячном доходе этих семей. Опрос показал, что в г. Та-

ганроге семейный лизинг еще не получил широкого распространения. Так, в 1997—1998 гг. имущество в аренду сдавало около 2% обследованных домохозяйств; из них 79% сдавали в аренду квартиру, 10,5% — гараж, по 5% — дачу и земельный участок.

Из числа семей, сдающих собственность в аренду, 41,7% составляют одиночки как трудоспособного, так и пенсионного возраста. Наиболее распространен этот вид деятельности у малообеспеченных семей — 53,8%. Среди среднеобеспеченных он составляет 30,7% и 15,5% — у высокообеспеченных. Зачастую семейный лизинг является дополнительной возможностью получения доходов для выживания семьи.

В перспективе сдача недвижимости или другого имущества в аренду должна получить широкое распространение. Этому будут способствовать, с одной стороны, низкий жизненный уровень населения и его растущая адаптация к рынку, а с другой, — стремление к получению дохода, как правило, не облагаемого налогом.

Еще один вид экономической деятельности — *приобретение и использование ценных бумаг и осуществление денежных вкладов в банки под проценты.*

Как показало обследование, около 20% семей из числа опрошенных имеют ценные бумаги. Так, дивиденды по акциям в размере 354 руб. за год получили 97 семей. 88 семей были вынуждены продавать акции. Доход от их продажи составил 4637 руб. в год, или 24,4% в совокупном денежном доходе этих семей. Каждая десятая из опрошенных семей имела вклад в Сбербанке, средний размер которого составил 1400 руб.

Среди семей, имеющих ценные бумаги или вклады в банках, 66,6% приходится на семьи среднеобеспеченные и по 16,7% на мало и высокообеспеченные.

Доходы от выполнения различных экономических функций домохозяйств г. Таганрога в сопоставлении с общероссийскими данными

Что касается дополнительного дохода, получаемого домохозяйствами от ведения ЛПХ , то, как можно видеть из табл. 17.18, по доходам от ЛПХ, потреблению продуктов питания за счет ЛПХ, объемам реализуемой продукции таганрогские домашние хозяйства среди других городов и регионов занимают очевидное срединное положение. Они значительно превосходят Москву и Санкт-

Петербург, но значительно уступают Псковской, Тамбовской и Читинской областям.

Таблица 17.18. Доля ЛПХ в совокупном доходе домашних хозяйств (Россия по областям и Таганрог)

Регион	Денежный доход на душу, тыс. руб.	Совокупный доход		Доля ЛПХ, %
		на душу, тыс. руб.	на семью, тыс. руб.	
Российская Федерация	780	901	2559	13,4
Москва	2668	2689	7368	0,8
Санкт-Петербург	935	944	2634	1,0
Таганрог*	356	365 (447)**	1468	16,1
Дагестан	244	305	1247	20,0
Тюменская обл.	1744	1831	5566	4,8
Калмыкия	325	391	1341	16,9
Псковская обл.	469	571	1422	36,3
Тамбовская обл.	427	613	1612	30,3
Саха (Якутия)	1511	1716	5663	11,9
Читинская обл.	555	781	2413	28,9
Мурманская обл.	1035	1039	2868	0,4

* По Таганрогу данные приведены за 1997 г., по остальным регионам — конец 1996—начало 1997 г.

** 356 — совокупный доход по всей выборке, 447 — совокупный доход 381 семьи, ведущей ЛПХ.

Составлено по: *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. Вып.1. — М.: Госкомстат РФ, Минтруд РФ, Всероссийский центр уровня жизни,1997. [146, с.14—15]. Данные по Таганрогу представлены авторами.

Среди 1000 опрошенных семей было 29 семей, которые имели доход от выполнения двух и более экономических функций. Так, доход от выполнения двух функций получали 20 семей. В совокупном доходе этих семей он составлял 28%. В 9 семьях доход от выполнения ими трех функций составил около 20%. Анализируя эти семьи в зависимости от уровня дохода, следует отметить, что 55,2% из них относятся к малообеспеченной группе, 37,9% — среднеобеспеченные семьи и 6,9% — высокообеспеченные домохозяйства. Выполнением нескольких экономиче-

ских функций занимаются как в домохозяйствах, не имеющих детей (41,4%), так и там, где есть один ребенок (34,5%), двое детей (20,7%), более трех детей (3,4%).

Размеры дополнительного дохода домохозяйств, выполняющих различные функции по доходным группам, представлены в табл. 17.19.

Таблица 17.19. Доля дополнительного дохода, полученного от выполнения определенной экономической функции, в совокупном доходе семьи за месяц по группам дохода (%)

Функции домохозяйства	Низкодоходные	Среднедоходные	Высокодоходные	В среднем
Ведение личного подсобного хозяйства	21	15	12	16
Индивидуально-трудовая деятельность	42,7	50,3	26,9	45,4
Оказание платных услуг населению	32,5	22,8	41,3	28,6
Мелкая самодеятельная торговля	38,7	34,9	29,2	36,6
Сдача в аренду недвижимости и предметов длительного пользования	22,3	19,4	4,1	19,0

Приведенные выше расчеты свидетельствуют о достаточно весомом вкладе в совокупный денежный доход семьи экономической деятельности домохозяйств.

Как и можно было предположить, доля дополнительных доходов у низкодоходных групп населения значительно выше, чем у высокодоходных, что свидетельствует о том, что первые вынуждены прилагать больше усилий к поддержанию своего жизненного уровня за счет более активного использования возможностей экономики домашнего хозяйства.

Размеры и состав доходов домохозяйств Таганрога от выполнения экономических функций в сопоставлении с общероссийскими представлены в табл. 17.20.

Таблица 17.20. Уровень и состав доходов домашних хозяйств от реализации трудовых и экономических функций (в среднем на члена домохозяйства за месяц, тыс. руб.) Россия – Таганрог

	1996 Россия*	1997—1998 Таганрог**
Совокупный доход	1491,2	1025+1052
ИТД и предпринимательская деятельность		
Доход от ИТД и предпринимательской деятельности	19,7	23,4
Операции с ценными бумагами		
Дивиденды и выигрыши по акциям и другим ценным бумагам	0,7	0,1
Проценты и выигрыши по вкладам	0,6	0,5
Поступления от продажи акций и других ценных бумаг	1,5	2,7
Всего	2,8	3,3
Лизинг		
Доход от сдачи в аренду собственности	0,5	1,4
Торговля и отдельные продажи (включая продукцию ЛПХ)		
Поступления от продаж, всего	13,2	13,4
В том числе продуктов питания	5,5	5,4

* Рассчитано по: *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. IV кв. 1996. — М.: Госкомстат РФ, Минтруд РФ, Всероссийский центр уровня жизни, 1997. [132].

** Рассчитано авторами

Из приведенной таблицы видно, что по совокупному доходу домашние хозяйства Таганрога приблизительно в полтора раза уступают общероссийским показателям. Но по отдельным функциям, таким, как ИТД, выручка от продажи акций, сдача в наем недвижимости, имеются заметные превышения.

Адаптируясь к новым экономическим отношениям и резкому падению жизненного уровня, домашние хозяйства смогли привести в действие дополнительные трудовые, материальные и финансовые ресурсы, имевшиеся в потенциале домашних хозяйств.

Несомненный положительный эффект активизации экономической деятельности домашних хозяйств в настоящий момент состоит прежде всего в том, что эта деятельность позволяет несколько сократить число и уровень бедности нуждающихся семей и, тем самым более рационально распределить сокращающиеся ресурсы социальной помощи.

17.3. Потребление и уровень жизни

Наиболее представительным образом уровень жизни населения характеризуется системой показателей потребления. Процесс реформирования российской экономики даже в относительно стабильные низкоинфляционные периоды сопровождался снижением уровня потребления большей части населения. В частности, проведенное нами в г. Таганроге в 1997—1998 гг. (годы, которые можно признать относительно благополучными) обследование домохозяйств показало, что в целом в эти годы потребление и потребительское поведение населения характеризовалось, хотя и в несколько меньшей степени, теми же негативными чертами и тенденциями, которые были присущи всему периоду преобразований.

В настоящее время в целях учета воздействия инфляционных процессов, непосредственно влияющих на реальный уровень доходов и потребления населения, обычно используется величина *бюджета прожиточного минимума* (БПМ). Этот показатель принимается во многих случаях как исходная расчетная величина, определяющая не только минимальные стандарты потребления, но и реальные потребительские возможности отдельных доходных групп населения.

В соответствии с этим при обследовании были выявлены по уровню доходов *три основные группы домашних хозяйств*.

I — низкодоходные домохозяйства, душевой доход которых не превышал величину бюджета прожиточного минимума по Ростовской области в среднем за период обследования; II — среднедоходные домохозяйства, доход которых оказался выше БПМ, но ниже величины 2,5 БПМ; III — высокодоходная группа, в которую вошли наиболее состоятельные домохозяйства с доходом выше 2,5-кратного размера БПМ.

Структура потребительских расходов домашних хозяйств

Подтверждением значительного ухудшения характеристик потребления, резкого ухудшения потребления населения за период реформ служит прежде всего общая *деформация структуры потребительского бюджета* большой части домохозяйств.

В связи с этим представляется интересным сравнить данные обследования 1997—1998 гг. в Таганроге с результатами опросов

в том же городе, проведенными в 1988 г., в 1993—1994 гг., а также с общероссийскими данными и данными по Ростовской области (табл. 17.21).

Как видно из таблицы, в структуре расходов домашних хозяйств за прошедшие 8—10 лет произошли кардинальные сдвиги, прежде всего, в сторону уменьшения доли расходов на непродовольственные товары и роста доли расходов на услуги.

Таблица 17.21. Структура потребительских расходов домашних хозяйств г. Таганрога (1988 г., 1993—1994 гг.,1997—1998 гг.), Российской Федерации и Ростовской области (IV кв. 1996 г. — I кв. 1997г.); в среднем на члена домохозяйства за месяц в %.

Группы домохозяйств по уровню душевого денежного дохода	Итого	Продукты питания	Непродовольственные товары	Услуги
Прожиточный минимум	100,0	73,2	19,1	7,7
Таганрог, 1988 г.				
I — низкодоходные	100,0	65,8	26,1	8,1
II — среднедоходные	100,0	54,9	35,1	10,0
III — высокодоходные	100,0	45,5	44,1	10,4
В среднем	100,0	56,6	33,9	9,5
*Таганрог, 1993—1994 гг.**				
I — низкодоходные	100,0	79,5	14,7	5,3
II — среднедоходные	100,0	66	18	6,7
III — высокодоходные	100,0	59	35	8,4
В среднем	100,0	70,8	22,3	6,1
Таганрог, 1997—1998 гг.				
I — низкодоходные	100,0	67,5	15,4	17,1
II — среднедоходные	100,0	60,7	23,6	15,7
III — высодоходные	100,0	52,3	34,5	13,2
В среднем	100,0	61,5	22,1	16,4
Ростовская область, 1997 г.				
В среднем	100,0	56,7	29,3	14,0
Российская Федерация, 1997 г.				
В среднем	100,0	52,2	32,3	15,5

*Рассчитано по данным авторов [143; 144, с.55], а также по [146. с.91].

**Цифры по средним и высокодоходным группам за 1993—1994 гг. рассчитаны приблизительно в связи с тем, что разбивка на доходные группы при обследовании в эти годы отличалась от группировки домохозяйств при обследованиях в 1988 г. и в 1997—1998 гг.

Что касается доли затрат на питание, то за прошедшие 10 лет она наиболее существенно увеличилась у средне- и высокодоходных домашних хозяйств г. Таганрога — на 5,8% и 6,8%, соответственно.

Такие изменения в структуре потребительского бюджета домохозяйств среднего и относительно высокого достатка могут объясняться многими причинами, основные из которых следующие:

- приоритетность и малоэластичность данной статьи расходов по сравнению с другими статьями, в частности, с затратами на непродовольственные товары;
- опережающий рост цен на продукты питания по сравнению с непродовольственными товарами, что при прочих равных условиях (в частности, при сохранении прежних объемов потребления) автоматически увеличивает долю стоимости продуктов питания в потребительском бюджете;
- более высокий уровень доходов по сравнению с низкодоходными группами позволяет таким домохозяйствам при относительно меньшей доле затрат на обязательные виды услуг больше средств тратить на питание.

В то же время при анализе изменений структуры расходов домашних хозяйств г. Таганрога обращает на себя внимание практически не изменившийся удельный вес затрат на питание у низкодоходных домохозяйств — по сравнению с 1988 г. он вырос всего на 1,7%. И это при том, что их денежные затраты на питание не достигают и половины прожиточного минимума, в то время как стоимость питания, заложенная в БПМ, составляла 73,2%. Даже у домохозяйств со средним достатком аналогичный показатель не превышает суммы расходов на питание в стоимости минимального потребительского бюджета по Ростовской области на тот период времени.

Учитывая соотношение потребительских цен и доходов обследованных в 1997—1998 гг. домохозяйств (прежде всего, низкодоходных), можно было предположить, что доля расходов на питание могла бы быть гораздо большей. Однако ее росту помешало общее изменение структуры потребительского бюджета, в частности резкое увеличение доли таких неэластичных статей расходов, как оплата жилищно-коммунальных услуг, а также услуг городского и местного транспорта и связи.

Изменения структуры потребительского бюджета домашних хозяйств

Изменения в структуре потребительского бюджета в сторону увеличения затрат на питание и обязательные виды услуг сокращают свободу маневрирования имеющимися финансовыми ресурсами, что, естественно, отрицательно влияет на общее потребительское поведение и уровень жизни населения. Поэтому при анализе изменений платежеспособного спроса и потребительских возможностей населения необходимо было в первую очередь принимать во внимание соотношение между жесткой частью потребительского бюджета (обязательными затратами и платежами) и остальной частью располагаемого дохода.

В качестве показателя жесткой группы расходов может быть использована величина прожиточного минимума. Разница между располагаемым доходом (доходом за вычетом налогов и обязательных отчислений) и прожиточным минимумом составляет *условно-свободную часть располагаемого дохода*. Изменения относительной величины условно-свободной части располагаемого дохода, с нашей точки зрения, наилучшим образом характеризует и изменения уровня жизни в целом. Для упрощения расчетов вместо располагаемого дохода можно воспользоваться и просто душевым денежным доходом.

Более полно объем жесткой части потребительского бюджета представляет минимальный потребительский бюджет, однако данные о нем публикуются недостаточно регулярно. К тому же, по стоимости он примерно в 2,5—3 раза выше (в зависимости от временных изменений цен потребительского набора), чем прожиточный минимум. Учитывая, что 93% членов домохозяйств нашей выборки имеют доходы ниже стоимости минимального потребительского бюджета, о вычислении условно-свободной части располагаемого дохода на такой основе говорить не приходится.

По сравнению с 1998 г. бюджет прожиточного минимума претерпел кардинальные изменения как по реальному стоимостному объему и структуре, так и по ассортименту входящих в него товаров и услуг. Тем не менее, для анализа изменений условно-свободной части в располагаемых доходах домохозяйств представляется возможным использовать современную корзину прожиточного минимума, пересчитанную в ценах прошлых лет, например 1988 г.

Исходя из этого, сопоставим удельный вес условно-свободной части денежного дохода в среднем по России и в домохозяйствах,

обследованных в г. Таганроге до начала периода проведения реформ и в последующий период (табл. 17.22, 17.23).

Таблица 17.22. Размеры условно-свободной части душевого денежного дохода домохозяйств в целом по России и в г. Таганроге (денежный доход=100%)

	Денежный доход, руб.	Прожиточный минимум, руб.	В % к доходу	Условно-свободная часть дохода, руб.	В % к доходу
В среднем по России					
Декабрь 1994 г.	350,8	145,4	41,4	205,4	58,6
Сентябрь 1997 г.	799,7	497,0	50,9	392,7	49,1
Январь—февраль 1998 г.	778,3	421,0	54,1	357,3	45,9
Октябрь 1998 г.	905,3	573,0	63,3	332,3	36,7
г. Таганрог, 1988					
Низкодоходные домохозяйства	73,5	37,3*	50,7	36,2	49,3
Среднедоходные домохозяйства	141,8	«	26,1	104,5	73,9
Высокодоходные домохозяйства	237,5	«	15,7	200,2	84,3
В среднем по всем обследованным	140,0	«	27,5	102,7	72,5
г. Таганрог, 1993—1994					
В среднем по всем обследованным	51,0	38,4	75,3	12,6	24,7
*г. Таганрог, 1997—1998***					
Низкодоходные	218,3	310	−33,8	−91,7	−23,8
Среднедоходные домохозяйства	409,3	«	75,7	99,3	24,3
Высокодоходные домохозяйства	927,7	«	33,4	617,7	66,6
В среднем по всем обследованным	356	«	87	203,4	13,0

* Пересчет прожиточного минимума был произведен в средних ценах покупок товаров в г. Таганроге в 1988 г. на основе методических рекомендаций, утвержденных 10 ноября 1992 г. Министерством труда РФ

** Расчеты производились по материалам обследований ИСЭПН РАН в г. Таганроге [143,144, 146], а также по [60].

Данные приведенных таблиц показывают неуклонное сокращение условно-свободной части доходов российского населения в течение последних лет. К весне 1998 г. она не достигла и половины денежного дохода (45,9%). Однако этот показатель все же выше относительно свободной части среднего месячного дохода домашних хозяйств, обследованных в г. Таганроге в 1997—1998 гг. Лишь у наиболее обеспеченной части домохозяйств, т.е. в 8% всей выборки, условно-свободная часть составила 2/3 всего располагаемого дохода и превысила общероссийский показатель на 20,7%.

Таблица 17.23. Изменение условно-свободной части душевого дохода домохозяйств, (+) — увеличение, (−) — уменьшение

	Уменьшение	База сравнения
В среднем по России		
Декабрь 1995 г.	− 3,1	Декабрь 1994 г.
Сентябрь 1997 г.	− 1,9	Сентябрь 1996 г.
Январь-февраль 1998 г.	− 3,2	Сентябрь 1997 г.
Октябрь 1998 г.	− 9,2	Январь-февраль 1998 г.
		База сравнения
г. Таганрог, 1993—1994		**1988 г.**
В среднем по всем обследованным	− 47,8	−«−
		База сравнения
г. Таганрог, 1997—1998		**1993—1994 гг.**
Низкодоходные	−74,5	−«−
Среднедоходные	− 49,6	− « −
Высокодоходные	− 17,7	− « −
В среднем по всем обследованным	− 11,7	− « −

Еще более впечатляющими выглядят результаты сравнения показателей условно-свободной части доходов домохозяйств, обследованных в г. Таганроге в 1988, 1993—1994 и 1997—1998 гг. Достаточно сказать, что в среднем у домохозяйств в 1988 г. почти 3/4 (72,5%) доходов оставались условно-свободными, у домохозяйств низкого достатка — почти половина (49,3%). Однако в 1993—1994 гг., т.е. уже через несколько лет проведения реформ, доля условно-свободной части сократилась до одной четвертой

(24,7%), а в 1997—1998 гг. в том же г. Таганроге она составила в среднем лишь 13,0% месячного дохода домохозяйства (см. рис. 17.1).

Что касается низкодоходных групп домохозяйств, обследованных в 1997—1998 гг. то, как уже было показано выше, их душевой доход не достигает размера прожиточного минимума, поэтому они вообще не обладают «свободными» денежными ресурсами. Невозможность придерживаться даже минимальных стандартов потребления для таких домохозяйств проявляется в сверхжесткой экономии, лишении возможности нормально питаться, приобретать необходимые товары и медикаменты, пользоваться платными бытовыми услугами.

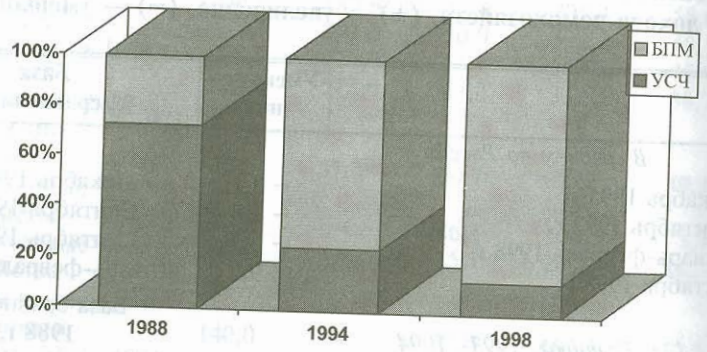

Рис. 17.1. Изменение условно-свободной части (УСЧ) среднемесячного денежного дохода домохозяйств г. Таганрога в период 1988—1998 гг. (БПМ — бюджет прожиточного минимума)

Потребление продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг

Снижение платежеспособности большей части российских домохозяйств сказалось прежде всего на их питании, то есть на количестве, качестве и ассортименте потребляемых продуктов.

По данным таганрогских обследований, домохозяйства тратили на питание в 1988 г. 56,6% общей суммы потребительских расходов, в 1993—1994 гг. — 70,8%, в 1997—1998 гг. — 61,5% [143,144, 145].

Несмотря на существенное увеличение доли питания в потребительском бюджете, падение реальных доходов большинства

семей г. Таганрога привело к резкому сокращению объемов натурального потребления всех основных продуктов питания. Абстрагируясь от различий в выборке, можно констатировать, что в домашних хозяйствах г. Таганрога в 1988 г. по сравнению с 1997—1998 гг. в среднем потреблялось больше молока и молочных продуктов в 1,8 раза, овощей — в 2 раза, мяса и мясопродуктов — в 1,6 раза, яиц — в 2,2 раза, рыбы — в 1,9 раза, хлеба и хлебопродуктов — в 1,6 раза (см. табл. 17.24). Особенно настораживает факт резкого снижения потребления овощей и рыбы в г. Таганроге, южном приморском городе, где потребление этих продуктов всегда было традиционно высоким по сравнению с общероссийскими показателями. Причем, как правило, в ответах на вопросы анкеты респондентами указывались покупки относительно дешевых сортов рыбы (сельди, кильки), а также рыбных консервов.

В г. Таганроге в 1998 г. значительным подспорьем семейному бюджету служили продукты питания, получаемые в ЛПХ. 38% из числа обследованных домохозяйств имели ЛПХ. Так, в среднем на одного члена такой семьи, имеющей ЛПХ, в месяц приходится картофеля — 3,3 кг, фруктов и ягод — 3,6 кг, молока и молочных продуктов — 1,9 кг, рыбы — 1,1 кг.

В то же время, хотя Таганрог является крупным промышленным городом, где доля продуктов, получаемых из ЛПХ в общем объеме потребления относительно не высока, показатели потребления основных видов продуктов по г. Таганрогу вполне соответствуют данным об их закупке в среднем по Ростовской области.

Рост дифференциации в доходах инициирует и соответствующие различия в потреблении домохозяйств с разным уровнем материальной обеспеченности. Это подтверждается и сопоставлением показателей потребления продуктов питания по данным обследований г. Таганрога 1988 г. и 1998 г. (табл. 17.24).

В 1988 г. высокодоходные домохозяйства по сравнению с низкодоходными потребляли больше таких ценных видов продуктов, как фрукты, мясо и молочные продукты соответственно в 2,7; 1,5 и 1,1 раза и в 1998 г. — в 2,9; 2,5 и 2 раза. Потребление хлебопродуктов и яиц в 1988 г. по обеим доходным группам было практически одинаковым, в 1998 г. у высокодоходных групп потребление хлеба было выше на 8%, яиц — в 1,5 раза.

В 1998 г. самый высокий показатель потребления хлебопродуктов, а также сахара и кондитерских изделий был у домохозяйств среднего достатка. В значительной степени это объясняется тем, что 36,6% этой доходной группы составляют домохозяйства пенсионеров с относительно низким потреблением продуктов животного происхождения (в частности мяса), а также стремлением домохозяйств со средним достатком сэкономить на дорогих мясных и молочных продуктах. Максимальное потребление сахара у этой группы домохозяйств во многом объясняется бóльшими по сравнению с бедной частью семей материальными возможностями для производства домашних заготовок, в частности из фруктов и ягод (варений, консервов и пр.).

Таблица 17.24. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с разным уровнем душевого дохода в г. Таганроге в 1988 г., 1997—1998 гг.

(на 1 чел. в месяц, в кг)

Вид продуктов	Группы домохозяйств по уровню душевого дохода					
	Таганрог, 1987—1988 гг.			Таганрог, 1997—1998 гг.		
	низкодоходные	среднедоходные	высокодоходные	низкодоходные	среднедоходные	высокодоходные
Хлеб, хлебопродукты и крупо-макаронные изделия	12,5	13,2	12,5	7,2	8,6	7,8
Картофель	6,8	8,42	8,5	5,18	6,34	7,48
Овощи и бахчевые	10,0	13,4	15,4	5,64	6,97	8,68
Фрукты, ягоды	2,04	4,1	5,6	2,51	3,74	7,32
Мясо и мясопродукты	4,1	4,9	6,0	1,89	2,72	3,4
Молоко и молочные продукты	27,3	29,1	30,6	11,4	19,6	23,2
Яйца (шт.)	25,0	23,0	26,0	10,0	12,0	15,0
Рыба и рыбопродукты	1,3	2,1	2,5	0,67	1,31	1,36
Сахар и кондитерские изделия	2,68	2,9	3,03	1,81	2,91	2,27
Масло растительное и другие жиры	0,69	0,98	1,05	0,54	0,66	0,7

Основным дифференцирующим фактором потребления и потребительского поведения домохозяйств, естественно, является размер душевого дохода. Данное обстоятельство непосредственно сказывается на потреблении домохозяйств с различными социально-демографическими характеристиками, составляющими второй по важности дифференцирующий фактор потребления. Так, по нашей выборке г. Таганрога в 1998 г., большинство семей с детьми до 16 лет оказалось в группе низкодоходных, причем с ростом числа детей в семье процент «попадания» в число низкодоходных увеличивался. Семьи с тремя и более детьми почти полностью вошли в эту группу. Поэтому неудивительно, что в обследованных нами домохозяйствах объемы потребления продуктов питания с ростом числа детей в семье неуклонно снижаются (табл.17.25).

В то же время одиночки трудоспособного и нетрудоспособного возраста, а также семьи без детей и родственников расположились преимущественно по средне- и высокодоходным группам. Соответственно и натуральное потребление продуктов питания в разрезе демографических типов домашних хозяйств оказалось наиболее высоким (по одиночкам и бездетным семьям).

Следует отметить, что питание низкодоходных, а также значительной части среднедоходных обследованных домохозяйств отличается крайней скудностью не только по количеству, но и по качеству и ассортименту потребляемых продуктов. Большую часть их рациона питания составляли хлеб, мучные изделия собственной выпечки, макароны, каши из дешевых сортов круп, растительное масло и маргарин, иногда яйца, молоко. Летом и осенью, естественно, увеличивалось сезонное потребление овощей и фруктов. Потребление же мясных продуктов, рыбы, творога, сметаны, кондитерских изделий носило крайне эпизодический характер.

Таким образом, на основании данных обследований г. Таганрога 1988 г. и 1998 г. можно сделать вывод о значительном ухудшении питания большинства семей, вошедших в выборку в течение этого периода.

Как показывают данные обследований домохозяйств г. Таганрога 1993—1994 гг. и 1997—1998 гг. по сравнению с 1998 г., доля *непродовольственных товаров* в структуре расходов домохозяйств в среднем сократилась на треть и составила немногим более пятой части потребительского бюджета — 22,3 и 22,1%, соответственно.

Неуклонный рост малоэластичных статей в расходах домашних хозяйств привел к тому, что в 1997—1998 гг. малообеспеченные жители Таганрога в среднем тратили на непроизводственные товары всего 15,4% своего бюджета, в 1988 г. соответствующий показатель был почти вдвое выше (27,9%). Неудивительно, что основную долю покупок непроизводственных товаров таких домохозяйств составляли самые дешевые хозяйственно-бытовые товары, белье, чулочно-носочные изделия, а также лекарства. Весьма редко в анкетах и вкладышах к ним указываются покупки предметов верхней одежды и обуви. Месячные затраты на непродовольственные товары 70% низкодоходных домохозяйств не превышали 40 руб. в месяц. У 17% домохозяйств этой доходной группы соответствующие расходы составляли от 40 до 80 руб. в месяц. Поэтому дорогостоящие одежда, обувь, тем более предметы длительного пользования, в товарный ассортимент расходов подавляющего большинства бедных семей практически не входили.

Таблица 17.25. Потребление продуктов питания в домашних хозяйствах с разным количеством детей в г. Таганроге в 1997—1998 гг. (на 1 чел. в месяц, в кг)

Вид продуктов	Группы домохозяйств по количеству детей				
	бездетные	один	два	три	четыре
Хлеб, хлебопродукты и крупо-макаронные изделия	9,7	7,0	6,6	6,5	5,8
Картофель	7,2	5,19	5,04	5,05	5,03
Овощи и бахчевые	8,17	5,77	5,37	3,34	3,35
Фрукты, ягоды	4,31	3,04	2,27	2,13	2,0
Мясо и мясопродукты	3,59	2,87	2,00	1,4	1,1
Молоко и молочные продукты	19,6	14,9	12,5	9,43	8,8
Яйца (шт.)	12,0	11,0	10,0	10,0	10,0
Рыба и рыбопродукты	1,43	0,86	1,6	0,84	0,7
Сахар и кондитерские изделия	2,87	2,72	1,67	1,87	1,5
Масло растительное и другие жиры	1,0	0,66	0,56	0,65	0,51

На покупку непродовольственных товаров домохозяйства среднего достатка тратили 17,4% всей суммы потребительских расходов, т.е. на 5% больше, чем низкодоходные. Наибольшую долю в общей сумме затрат на эти товары у среднедоходных домохозяйств занимали расходы на одежду, обувь и лекарства — 30,2%; 23,5% и 19,7% соответственно. Высокий удельный вес затрат на лекарства в основном объясняется принадлежностью семей пенсионеров к среднедоходной части выборки. Основная часть домохозяйств этой группы тратила на непродовольственные товары не более 80 руб. в месяц на члена домохозяйства. Лишь 3% домохозяйств среднего достатка позволили себе покупки непродовольственных товаров на суммы в интервале от 500 до 1500 руб. Крайне редко среднеобеспеченными респондентами отмечались затраты на товары длительного пользования, стройматериалы, а также недорогую мебель отечественного производства. Однако почти все они при этом воспользовались денежной помощью родственников или знакомых.

У домохозяйств с наиболее высоким уровнем душевого дохода расходы на непродовольственные товары в 8,6 раза больше, чем у малообеспеченных. В отличие от семей низкого и среднего достатка более половины (53,9%) высокодоходных домохозяйств затрачивали на товары данной группы от 80 до 1000 руб. в месяц на члена домохозяйства, а пятая часть (21,3%) таких домохозяйств — от 200 до 1000 руб. В целом высокообеспеченные семьи достаточно активно покупали обувь, трикотажные изделия, одежду, бензин (если имеется автомобиль), в меньшей степени — предметы длительного пользования. Одной из отличительных особенностей, характеризующих потребительское поведение этих домохозяйств по сравнению со среднедоходными, явилось не столько количество покупок в среднем на домохозяйство, сколько цены и соответственно качество приобретаемых вещей. Как показывают результаты обработки вкладышей к анкетам (регистрация покупок за неделю), средние цены покупок одежды и обуви у них были намного выше, чем у домохозяйств среднего достатка.

В сопоставлениях уровней душевых затрат на непродовольственные товары семей с разным количеством детей выявляется несколько иная тенденция, чем при сравнении уровней натурального потребления продуктов питания: 75,1% семей с одним ребенком, 74,6% семей с двумя детьми и 65% многодетных семей

затрачивают на непродовольственные товары не более 80 руб. в месяц на члена семьи (табл. 17.26). Однако в достаточно высоких границах расходов от 80 руб. до 300 руб. располагались не только 41,5% семей с одним ребенком и 40,2% семей с двумя детьми, но и 35% многодетных семей, хотя они почти полностью вошли в группу низкодоходных. Очевидно, что только крайняя необходимость заставляла их расходовать средства на покупку детских товаров, в частности одежды, обуви, школьных принадлежностей, как правило, выходя при этом за рамки семейного бюджета. По данным нашего обследования, превышение расходов над доходами у низкодоходных домохозяйств в среднем составило 18,8 руб. Очевидно, что именно многодетные семьи являлись едва ли не основными носителями дефицита среднего потребительского бюджета низкодоходных домохозяйств.

Таблица 17.26. Распределение домохозяйств с разным количеством детей по затратам на непродовольственные товары в г. Таганроге в 1997—1998 гг.

Интервалы затрат на непродовольственные товары (на 1 чел., в тыс. руб.)	Количество детей в семье				Число домохозяйств по каждому интервалу затрат к общему числу домохозяйств
	0	1	2	3 и более	
До 10,0	16,2	7,8	5,6	10,0	11,7
10,1 – 25,0	30,0	29,0	31,0	20,0	29,6
25,1 – 40,0	13,0	18,6	20,4	20,0	16,1
40,1 – 80,0	19,3	19,7	17,6	15,0	19,1
80,1 – 120,0	9,5	9,9	10,6	10,0	9,8
120,1 – 200,0	6,3	9,3	8,5	20,0	7,9
200,1 – 300,0	3,4	2,6	3,5	5,0	3,2
300,1 – 500,0	1,2	1,7	1,4		1,4
500,1 – 800,0	0,6	1,2	0,7		0,8
800,1 – 1000,0	0,2		0,7		0,2
1000,1 – 1500,0	0,2				0,1
1500,1 – 200,0					
Свыше 2000,0		0,3			0,1
Всего домохозяйств	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Судя по процентному распределению семей различных демографических типов, относительно более высокий уровень затрат на непроизводственные товары имели семьи, принадлежащие к одиночкам трудоспособного возраста, супружеским парам без детей, а также супружеским парам с детьми, но без родственников. Данное обстоятельство вполне объяснимо, так как у семей этих демографических типов относительно больший удельный вес принадлежности к средне- и высокодоходным группам, у семей же с детьми, как уже было отмечено, рост уровня затрат инициируется с необходимостью покупки детских товаров.

Цены на услуги начиная с 1991 г. росли темпами, опережающими общие темпы роста потребительских цен. Поэтому неудивительно, что несмотря на различия в выборке доля услуг в бюджете семей г. Таганрога по сравнению с 1988 г. в среднем выросла почти в два раза и составила в 1997—1998 гг. шестую часть всех потребительских расходов.Однако к 1993 г. доля расходов на платные услуги уменьшилась на 3,2% по сравнению с 1989 г. Это было связано с большим «провалом» в уровне жизни российского населения в 1993—1994 гг., с более низкими доходами жителей Таганрога по сравнению со среднероссийскими, а также с реформированием и перепрофилированием предприятий сферы услуг, интенсивно проходившим в этот период.

По сравнению с данными обследования 1988 г. доля оплаты услуг в общих расходах домашних хозяйств в 1996 г. в среднем по России была выше на 6%, по Ростовской области — на 4,5%, по г. Таганрогу в 1997—1998 гг. — на 6,9%. В то же время, если в 1988 г. у среднего домохозяйства г. Таганрога почти 40% потребительских расходов шло на покупку непосредственных товаров, то через 10 лет этот показатель составил чуть более 1/5 (22,1%) от общей суммы потребительских затрат.

Столь значительный рост затрат на услуги в потребительских бюджетах семей объясняется прежде всего прогрессирующим увеличением доли обязательных (жестких) статей расходов, в частности на услуги жилищно-коммунального хозяйства и городского транспорта.

Так, по данным обследования в г. Таганроге в 1997—1998 гг., плата за жилищно-коммунальные услуги и обязательный проезд на транспорте (поездки на работу и учебу) составила подавляю-

щую часть (83,3%) всех расходов на услуги у домохозяйств с низким доходом и более половины (54,1%) общей суммы затрат на услуги в среднем по всей выборке. Результаты обследования 1997—1998 гг. подтверждают факт серьезного ухудшения характеристик потребления населения не только в части продуктов питания и непродовольственных товаров, но и по многим видам культурных, бытовых, спортивно-оздоровительных и прочих услуг, которыми в дореформенном периоде достаточно широко пользовались даже домохозяйства с невысокими материальными возможностями.

По данным обследования в г. Таганроге в 1988 г., низкодоходные домохозяйства тратили на услуги, исключая жилищно-коммунальные услуги и обязательные расходы на транспорт[1], всего 8,2 руб. в месяц на члена домохозяйства, среднедоходные — 22,1 руб. Понятно, что при нынешних ценах по всему спектру потребительских услуг большинство обследованных домохозяйств вынуждено отказываться от многих видов услуг, которыми пользовалось ранее. Более половины (52,3%) от общего числа домохозяйств перестали пользоваться туристско-экскурсионными услугами, 37,2% — услугами связи, почти половина (47,3%) — услугами учреждений культуры, более пятой части домохозяйств — междугородним транспортом. Не лучшим образом дело обстоит и с потреблением наиболее важных и общедоступных ранее видов бытовых услуг. (табл.17.27).

Таблица 17.27. Число домохозяйств, отказавшихся от различных видов платных услуг (из 1000 домохозяйств, обследованных в г. Таганроге в 1997—1998 гг.)

Вид услуг	Число отказавшихся от услуги по каждой доходной группе к общему числу отказов			Число отказов от услуги к общему числу опрошенных домохозяйств
	низкодоходные	среднедоходные	высокодоходные	
Услуги прачечных	17,3	81,3	1,4	15,0
Химчистка и крашение	40,5	51,4	8,1	21,1

[1] Под обязательными расходами на транспорт понимаются затраты на проезд на работу и учебу.

Услуги парикмахерских	52,6	44,6	2,8	36,2
Бани, душевые	59,5	32,4	8,1	3,7
Индивидуальный пошив одежды	45,5	49,1	5,4	16,5
Ремонт:				
одежды	51,6	45,2	3,2	3,1
обуви	47,6	49,0	3,4	14,7
мебели	70,0	30,0	-	1,0
квартир	46,3	43,9	9,8	4,1
бытовой техники и радиоаппаратуры	53,1	44,8	2,1	9,6
Столовые, кафе закусочные	49,0	48,1	2,9	24,0
Фотомастерские	48,5	48,5	3,0	3,3
Пункты проката	66,7	33,3	—	0,6
Дошкольные учреждения и платное обучение детей	71,7	28,3	—	4,6
Платные услуги здравоохранения	55,4	42,2	2,4	8,3
Услуги учреждений культуры	46,7	46,7	6,6	47,2
Спортивно-оздоровительные услуги	52,9	4260	5,1	17,5
Услуги транспорта	47,9	45,9	6,2	25,8
в том числе междугороднего	46,2	47,1	6,7	22,2
Туристско-экскурсионные услуги	43,3	52,3	4,4	52,2
Услуги связи	48,9	44,6	6,5	37,1
Прочие услуги	30,8	69,9	—	1,3

Оценки членами домохозяйств собственного материального положения

Сопоставление данных двух обследований г. Таганрога (1988 и 1997—1998 гг.) с данными других опросов показывает, что уровень жизни большей части домашних хозяйств за последнее десятилетие значительно снизился. Однако очевидно, что для получения полной картины изменений социально-экономичес-

кой ситуации, в которой находится население, важны не только опросно-статистические оценки, но и оценки своего положения, данные самими домохозяйствами.

Менялось ли в лучшую сторону мнение людей о собственном материальном благополучии на протяжении периода реформирования? Определенный ответ на этот вопрос позволяют дать результаты сравнения ряда социологических опросов, проведенных в разные годы реформ. Так, в домохозяйствах, обследованных ВНИПРИМ с участием сотрудников ИСЭПН, весной 1993 г. задавался вопрос: «Как изменилась Ваша жизнь (имелось в виду прежде всего материальное положение) с начала 1992 г.: стала хуже; стала лучше; не изменилась?» Большинство опрошенных (71%) указали, что их жизнь за последние два года ухудшилась. Не изменилась жизнь у 9% опрошенных семей, и только у 16% она улучшилась.

Аналогичный вопрос был задан жителям г. Таганрога в 1997—1998 гг. Ухудшение своего материального положения за последние два-три года отметили почти 2/3 домохозяйств (74,2%), у 21,5% домохозяйств оно не изменилось, и лишь 3,9% опрошенных повысили свой материальный уровень, т.е. намного меньше по сравнению с данными ВНИПРИМ 1993 г.

Как и следовало ожидать, степень неудовлетворенности материальными условиями своей жизни возрастала в соответствии с убыванием среднего душевого дохода домохозяйства (табл.17.28).

Как следует из этой таблицы, число повысивших свой материальный уровень домохозяйств высокого достатка в процентном отношении оказалось почти в 10 раз больше, чем в группе низкодоходных. В то же время у низкодоходных домохозяйств по сравнению с высокодоходными — в двое больший процент отметивших ухудшение собственного материального положения. Почти половина опрошенных (48%) указала, что их доходов хватает только на простую еду и оплату жилья, треть семей (33,6%) покупают только продукты и самые необходимые товары и услуги, а у 15,2% респондентов нет денег даже на нормальное питание. Только три домохозяйства из 100 (3% от числа ответивших) могли себе обеспечить не только хорошее питание, но и покупку нужных им товаров и услуг, в том числе приобретение крупных вещей (холодильника, видео- и аудиоаппаратуры, мебели и т.п.).

Таблица 17.28. Оценка собственного материального положения домохозяйствами с разным уровнем душевого дохода

(число ответов = числу домохозяйств)

Группы домохозяйств по доходу		Материальное положение за последние 2—3 года			
		Ухудшилось	Не изменилось	Улучшилось	Всего ответов
Низкодоходные	Число ответов	360	63	5	428
	(%)	84,1	14,7	1,2	43,1
Среднедоходные	Число ответов	346	115	25	486
	(%)	71,2	23,7	5,1	48,9
Высокодоходные	Число ответов	34	37	9	80
	(%)	42,5	46,3	11,3	8,0
Всего домохозяйств	Число ответов	740	215	39	994
	(%)	74,4	21,6	3,9	100,0

Естественно, что уровень самооценки достаточности дохода прямо пропорционален уровню дохода домохозяйства. В низкодоходной группе обследованных у каждого четвертого домохозяйства (25,6%) не хватало средств на нормальное питание, более чем у половины низкодоходных (53,6%) денег хватало только на простую еду и оплату жилья, и только пятая часть (20,5%) могла купить кроме продуктов самые необходимые товары и услуги. Ни одно из домохозяйств этой группы (по их собственной оценке) не могло позволить себе приобретение чего-либо, сверх самых необходимых товаров, в том числе предметов длительного пользования. В то же время более половины (52,5%) домохозяйств относительно высокого достатка могли купить себе продукты питания, нужные товары и услуги, а более 1/5 (21,3%) — приобрести крупные вещи.

Таким образом, на основе сравнения различных обследований можно сделать вывод, что в целом весьма низкая оценка своего благосостояния, данная большинством домохозяйств, за последние два—три года практически не изменилась к лучшему.

Как показывают данные последнего опроса в г. Таганроге, респонденты в качестве причины плохого материального положения зачастую указывали на нерегулярность поступлений основных доходов — задержки заработной платы и социальных выплат (пенсий, стипендий, пособий). Во многом это объясняет тот факт, что у значительной части домохозяйств сумма ежемесячных расходов превышает денежный доход, указанный за месяц, предшествующий началу опроса. Достаточно сказать, что по всей группе низкодоходных домохозяйств в среднем было зафиксировано превышение душевого расхода над доходом. В то же время большинство домохозяйств низкого и среднего достатка пытаются сохранить свой бюджет бездефицитным за счет жесткой экономии средств на покупку часто даже самых необходимых товаров и услуг. Другими распространенными способами выживания в сложившихся условиях являются: продажа ранее накопленного имущества, использование помощи родственников, жизнь в долг. Около 40% семей, как уже указывалось, стараются удержать уровень своего потребления за счет производства продовольственной продукции в ЛПХ.

В то же время представления респондентов г. Таганрога о доходах, достаточных для «нормальной жизни семьи», весьма скромны. Около половины опрошенных в начале 1998 г. назвали цифры в границах от 500 руб. до 2000 руб. в расчете на семью. В то же время практически каждая шестая семья (16,0% от всей численности выборки) считала, что для обеспечения нормальных условий существования ей необходим доход, не превышающий 500 руб. в месяц.

Таким образом, сравнение результатов последнего опроса в 1997—1998 гг. с данными социологических обследований, проведенных в конце 80-х — начале 90-х годов, подтверждают сохранение негативных тенденций в области материального положения большинства российских домохозяйств. Следствием этого явилась вынужденная переориентация их потребления на более низкие стандарты, в первую очередь в области потребления продуктов питания.

Последнее Таганрогское обследование уровня и структуры потребления населения проводилось с лета 1997 г. по весну 1998 г. включительно, т.е. в период относительно стабильной и низкоинфляционной ситуации на потребительском рынке. Разразившаяся после августовских событий 1998 г. финансово-экономическая катастрофа неизбежно повлекла за собой резкое ухудшение состояния потребительского рынка, и как следствие этого — всех основных характеристик потребления населения в целом.

17.4. Социальная защита малообеспеченных и уязвимых групп населения

Политика защиты социально уязвимых групп семей в первую очередь должна быть основана при учете следующих основных направлений:

1) разработке комплексной программы борьбы с бедностью, нацеленной на ее преодоление не только за счет денежных и натуральных трансфертов, но стимулирования трудовой и предпринимательской активности и создания условий для этого;

2) поддержке наиболее нуждающихся и наименее защищенных семей, с постепенным переходом от категорийного принципа *к адресному* принципу оказания социальной помощи; основным критерием при этом считать не принадлежность к определенной категории, а размер среднедушевого дохода семьи;

3) создании системы и инфраструктуры постоянного обслуживания инвалидов, престарелых и детей-сирот;

4) упорядочении системы социальных пособий, выплат и льгот с перенесением центра тяжести на социальное страхование.

Приведем некоторые предложения по конкретизации и созданию необходимых условий для реализации положений социальной политики, ориентированной на поддержку малообеспеченных и социально уязвимых групп населения. Некоторые из этих предложений были выработаны непосредственно в процессе обследований домашних хозяйств г. Таганрога в 1998 г.

Предложения к положениям социальной политики, ориентированным на оказание помощи уязвимым группам населения[1]

1. *Необходимость реформирования системы минимальных государственных социальных гарантий и оказания социальной помощи уязвимым группам населения*

В сложившихся к настоящему времени экономических условиях не может не меняться роль государства и руководства на местах в области реализации социальной защиты уязвимых слоев населения. Во все большей степени здесь осуществляется переход от бесплатного предоставления тех или иных социальных благ, жесткого регламентирования оплаты труда, обеспечения полной занятости населения к созданию для всех граждан возможности обеспечения собственным трудом достойного уровня жизни и участия в различного рода страховых институтах, гарантирующих медицинскую помощь, дополнительное пенсионное обеспечение и другие виды социальной поддержки.

В то же время на этапе преобразований системы экономических отношений в России при проведении социальной политики необходимо учитывать существовавшие ранее механизмы обеспечения социальных гарантий и жизнеобеспечения населения и т.п. и в значительной степени опираться на них. Необходимы сложный и достаточно длительный по времени процесс их встраивания в общеэкономическую систему, организация их правового сопровождения через принятие соответствующих законодательных актов, обеспечивающих целевое и эффективное использование финансовых ресурсов. Отказ от них просто лишил бы значительную часть граждан России возможности нормального существования. Следовательно, должна сохраняться определенная преемственность с ранее существовавшей схемой решения проблем социальной поддержки населения.

Следует также учитывать сложившиеся у населения традиции решения социальных проблем за счет государства, которые не-

[1] В данном разделе использованы следующие материалы: *Смирнов С., Исаев Н.* Социальная политика: новый курс [147]: *Дмитриев М.* Социальная сфера в условиях кризиса: проблемы адаптации //Вопросы экономики № 2, 1999 [148, с.48—51]; [149], результаты обследования домохозяйств г. Таганрога, проведенные ИСЭПН РАН в 1997—1998 гг., *Россия* 98. Ежегодный аналитический доклад ИСЭПН РАН. — М., 1999.

просто преодолеть в короткое время. Важным обстоятельством является то, что переход к обеспечению населения исключительно за счет использования его собственных возможностей жильем, платности значительной части медицинского обслуживания, к участию в негосударственных пенсионных фондах требует иного уровня доходов и достаточно длительного времени для накопления необходимых на эти цели средств.

Система социальной защиты Российской Федерации до финансового кризиса августа 1998 г. (после которого количество населения, находящегося ниже прожиточного минимума, выросло с 32,1 млн человек до 43,3 млн (29% всего населения)) была преимущественно ориентирована на смягчение негативных или последствий спада производства, высокой инфляции и нарастающей безработицы. Однако после событий лета 1998 г. все эти проблемы настолько обострились, что потребовались серьезные изменения положений социальной политики в этой области. Под угрозой оказалась действенность системы внебюджетных фондов, механизмы индексации социальных выплат, сеть организаций социальной поддержки уязвимых категорий граждан.

Трудно выполнимым становится в частности осуществление Программы пенсионной реформы, Проекта Федерального закона «О государственной социальной помощи» (принят Государственной Думой в первом чтении), Закона «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», в соответствии с которыми социальная помощь гарантируется всем домохозяйствам с доходами ниже прожиточного минимума.

Учитывая эти обстоятельства, крайне сильно ограничивающие территориальные бюджеты, социальную помощь следует переориентировать на беднейшие домохозяйства с доходами существенно ниже прожиточного минимума, преимущественно такие, в которых преобладают нетрудоспособные члены семьи, лишенные альтернативных источников доходов. В значительной мере придется отказаться от системы категориальных социальных трансфертов, заменив их механизмами адресной социальной помощи беднейшим и наиболее уязвимым слоям населения.

Как показали проведенные исследования, основными причинами малообеспеченности семей в течение нескольких лет являлись: задержки и невыплаты заработной платы, пенсий и пособий, нарастающая безработица, низкий уровень оплаты ря-

да категорий работников, повышенная доля иждивенцев в семьях, наличие в них незанятых трудоспособных лиц.

Изменился состав бедных слоев населения. К постоянно уязвимым группам — многодетным, иждивенцам, неполным семьям, пенсионерам, учащимся — добавились безработные, работающие с детьми, т.е. трудоспособные граждане, а также беженцы из ряда бывших республик Советского Союза.

В краткосрочной перспективе должны быть решены несколько конкретных проблем, связанных с совершенствованием системы минимальных социальных гарантий, касающихся прежде всего уязвимых групп населения.

2. *Погашение задолженности по заработной плате работникам*

Наиболее острой проблемой социальной защиты населения является погашение задолженности по заработной плате. Поскольку проблема эта не только экономическая, но и организационно-правовая, она частично может решаться уже в сегодняшних условиях. Единовременное погашение задолженности сейчас невозможно. Поэтому прежде всего необходимо заботиться о сдерживании роста такой задолженности и о реструктуризации накопленной задолженности.

Задолженность по заработной плате складывается из двух составляющих: 1) задолженности бюджетов всех уровней (по данным на 1 января 1999 г. по России в целом — 19,73 млрд руб., или 26,6% всей задолженности); 2) задолженности по заработной плате из-за отсутствия собственных средств предприятий и организаций (соответственно — 57,29 млрд руб., или 73,4%). Пути решения проблемы ее погашения существенно различаются.

Следовательно, речь может идти, во-первых, о мерах, направленных на сдерживание роста задолженности бюджета, и, во-вторых, о реструктуризации уже накопленной задолженности.

Здесь необходимо продумать порядок переоформления этой задолженности в имеющие различные сроки погашения государственные ценные бумаги, которые могут обращаться на вторичном рынке ценных бумаг.

Единовременное погашение задолженности по заработной плате из-за отсутствия собственных средств предприятий и организаций невозможно осуществить из их быстро снижающейся прибыли и из денежных средств оборотных активов последних (на 1 декабря задолженность по заработной плате предприятий

и организаций составляла около 75% денежных средств их оборотных активов).

Более перспективным представляется перевод ответственности по выплате заработной платы на должников предприятий (общая величина задолженности покупателей к 1 декабря 1998 г. превысила задолженность предприятий — фактических кредиторов покупателей по выплате заработной плате работникам почти в 19,4 раза).

В этих условиях, по-видимому, имеет смысл включить в Федеральный закон «О реструктуризации задолженности предприятий и организаций по выплате заработной платы» положения, определяющие механизм формирования рынка ценных бумаг предприятий, невозможность погашения которых означает автоматическое обращение взыскания на их материальные и денежные активы.

3. *Развитие адресной системы социальной поддержки населения*

Это направление реформирования социальной политики предполагает решение двух крупных и взаимосвязанных проблем: 1) преобразования системы государственных социальных льгот и 2) формирование пригодных к практическому использованию единых принципов назначения социальных трансфертов на адресной основе.

Преобразование системы государственных социальных льгот. К 1999 г. число социальных льгот, пособий и компенсационных выплат в Российской Федерации составляло более тысячи. Они были установлены более чем для 200 категорий граждан, а численность реципиентов достигала почти 100 млн человек. Согласно экспертным оценкам, суммарные ежегодные расходы на социальные трансферты приближаются к 400 млрд руб., т.е. к сумме, равной годовому бюджету страны. При этом реальные бюджетные возможности не превышают 30% от этой суммы. Следствием является предоставление льгот в неполном объеме, либо же вообще отказ от предоставления части из них.

Механизм предоставления государственных социальных льгот сохранил в основном все черты дорыночного социального обеспечения: сплошной статусный подход, безадресность, отсутствие связи льгот с фактическими доходами реципиентов.

Целью реформирования существующих социальных трансфертов является формирование системы социальных льгот,

обеспечивающих помощь реально нуждающимся семьям и отдельным лицам при рациональном расходовании бюджетных средств. Общая ориентация реформирования системы государственных социальных льгот должна сводиться к следующим принципиальным направлениям:

1) должно быть осуществлено реформирование механизмов предоставления и обеспечения системы государственных социальных льгот в части социальных льгот федерального уровня, финансируемых из бюджета. Право на предоставление льгот населению за счет собственных средств регионов и хозяйствующих субъектов сохраняется. Воздействие государства заключается в отслеживании того, чтобы источником финансирования являлась собственная прибыль инициатора;

2) целесообразно сохранить традиционные социальные льготы, если современные экономические условия не позволяют прибегнуть к более естественным прямым способам повышения доходов их получателей (пенсио-неров, инвалидов ВОВ и др.);

3) льготируемое потребительское благо или услуга должны иметь существенное значение в жизнедеятельности человека и быть предметом первой необходимости;

4) правилом должна стать практика предоставления льгот в первую очередь лицам, по своему физическому, возрастному и семейному состоянию лишенных возможности самостоятельно обслуживать себя и пополнять свой доход за счет трудовой деятельности;

5) малообеспеченность трудоспособных людей, как правило, не должна рассматриваться как фактор предоставления или сохранения социальных льгот;

6) от уравнительного всеобщего предоставления льгот следует перейти к их строго адресному назначению на основе реально учитываемых критериев (величина среднедушевого дохода с учетом располагаемой собственности, сбережений, ценных бумаг; демографических характеристик семей и индивидуумов и т.п.);

7) размеры, формы, периодичность и продолжительность предоставления льгот должны дифференцироваться в зависимости от причин формирования низких доходов;

8) нуждающиеся семьи должны иметь возможность выбора наиболее приемлемых форм социальных льгот.

При установлении льгот необходим учет динамики социально-экономических процессов (стоимость жизни, инфляция

и пр.). Для этого необходимо увязывать назначение социальных льгот за счет бюджетных средств с материальным положением их получателей (совокупным душевым доходом домохозяйств и прожиточным минимумом в соответствующем регионе). Вероятно, будет справедливо, если законодательно будет закреплено право на получение потенциальным реципиентом только одного, наиболее выгодного для него, вида социальной льготы с учетом региональной специфики при определении видов социальных трансфертов.

Предполагаемые изменения не должны коснуться действующих льгот для таких относительно небольших и постоянно уменьшающихся по численности категорий населения, как инвалиды и участники ВОВ, неработающие инвалиды вследствие аварии на Чернобыльской АЭС и приравненные к ним лица, а также инвалиды I группы и неработающие инвалиды II группы.

Предоставление государственной социальной помощи следует осуществлять строго по заявительному принципу и с обязательной проверкой достоверности информации и обоснованности потребности (прежде всего через службы налоговой инспекции и занятости).

Следует иметь в виду, что адресная помощь населению в том виде, как она осуществляется в настоящее время (преимущественно по заявительному принципу), имеет серьезные недостатки. При крайне ограниченном объеме предоставляемых льгот она требует больших хлопот и ее получение оказывается особенно сложным для очень пожилых, больных и немощных людей, т.е. как раз для тех, кто в этой помощи более всего нуждается. Иными словами, такая адресная помощь должна сопровождаться большой социальной работой.

Определение единых принципов назначения социальных трансфертов на адресной основе. В качестве критерия при установлении единого принципа назначения социального трансферта предлагается использовать отношение душевых доходов в домохозяйстве его потенциального реципиента либо к сумме регионального прожиточного минимума трудоспособного лица и прожиточного минимума нетрудоспособного лица, либо к двукратному размеру регионального значения прожиточного минимума трудоспособного лица. Устанавливаемая величина этого отношения должна рассматриваться как периодически пере-

сматриваемая переменная величина, частота и масштабы изменения которой будут определяться несколькими факторами, включая сам тип социального трансферта, состояние источника его выплаты, особенности социально-экономической ситуации в стране, уровень дифференциации душевых доходов населения и т.п.

Решение второй части вопроса требует экспертного изучения существующих социальных трансфертов. В общем случае их можно разделить на три группы: 1) трансферты, выплачиваемые во всех случаях вне зависимости от уровня душевых доходов домохозяйства относительно прожиточного минимума в регионе (в первую очередь, к ним относятся государственные пенсии); 2) трансферты, решения об установлении которых должны приниматься только в зависимости от фактического значения в домохозяйстве установленного критерия их назначения (прежде всего, единое ежемесячное пособие на ребенка); 3) социальные трансферты, постоянное или временное отнесение которых к первой или второй группе нуждается в дополнительном рассмотрении (пособия по безработице, пособия на погребение и др.).

Основным интегральным критерием отнесения домохозяйства к числу нуждающихся в социальной помощи служит размер душевого дохода семьи определяемый в соответствии с методикой «Единый порядок оказания адресной социальной помощи» или с предлагаемой ИСЭПН РАН методикой балльной *оценки нуждаемости семей* [149].

Полученные по этим методикам оценки нуждаемости должны проверяться в службах налоговой инспекции и в службах занятости.

Поскольку в число нуждающихся попадают сейчас и домохозяйства с трудоспособными членами семьи, важными элементами помощи малообеспеченным являются:

- максимально полное информирование о возможном трудоустройстве в формах, доступных для восприятия всеми слоями населения;
- привлечение к крупномасштабным муниципальным работам, в том числе строительным и уборочным, не требующим высокой квалификации;
- оказание приоритетного содействия в переквалификации безработных из «уязвимых» семей.

4. *Введение единого порядка корректировки шкалы и ставок подоходного налогообложения.*

Проблема здесь состоит в том, чтобы шкала и ставки подоходного налогообложения граждан ежегодно корректировались в зависимости от уровня инфляции и намерений государства по поддержке малообеспеченных и социально незащищенных групп населения.

В 1992—1996 гг. ежегодно вносились изменения в законодательство о подоходном налоге, которые, как разъяснялось думскими и правительственными деятелями, преследовали цель привести в соответствие темпам инфляции налогооблагаемую базу. И в 1993 г. эта цель была достигнута.

Однако в последующие два года федеральные власти существенно недоиндексировали совокупный годовой доход, облагаемый по минимальной ставке (особенно заметно в 1994 г.). Таким образом, налоговые новации этих лет негативно отражались на гражданах с низким уровнем доходов: общая недоиндексация верхнего предела доходов, облагаемых по минимальной ставке, в связи с ростом потребительских цен составила 26%. Ситуация начала улучшаться в 1996 г., когда индекс инфляции и повышение совокупного годового дохода, облагаемого по минимальной ставке, совпали. Однако шкала налогообложения доходов граждан, полученных ими в 1997 г., так и не была скорректирована, хотя потребительские цены за этот год возросли более чем на 11%.

5. *Возможные конкретные меры помощи малообеспеченным и социально уязвимым группам населения*

В качестве отдельных конкретных мер по оказанию помощи социально незащищенным могут быть предложены:

1) поддержка торговых предприятий, осуществляющих реализацию товаров (прежде всего продуктов питания) дешевого ассортимента;

2) отпуск товаров в отдельных магазинах с 10%-ной скидкой для пенсионеров (опыт Москвы);

3) создание сети социальных магазинов, торгующих продовольственными и промышленными товарами первой необходимости, основанных на системе взаимозачетов в рамках предприятий и организаций социальной сферы (опыт Волгограда и Москвы).

Главы администраций районов города через управления социальной защиты населения обеспечивают социальные магазины информацией о числе поступлений пособий, сумме задолженностей, разрабатывают схему прикрепления к магазинам и информируют получателей пособий о предоставляемой услуге, а также разрабатывают ассортимент погашения задолженности по социальным выплатам.

Администрация районов через финансовые отделы ежемесячно заключают с управлениями социальной защиты населения договоры, где фиксируются объемы, взаимозачеты с натуральным покрытием в целях уменьшения задолженности по выплате детских пособий управлениями социальной защиты населения. Районные налоговые инспекции представляют списки недоимок по платежам в районный бюджет специальному управлению, которое на основании полученных данных о налоговой задолженности приступает к работе по взысканию с предприятий налоговой недоимки натуральным покрытием, поступающим в магазины.

6. *Политика, направленная непосредственно на поддержку деятельности домашних хозяйств, должна прежде всего предусматривать:*

- стимулирование и поддержку малого семейного бизнеса и индивидуально-трудовой и предпринимательской деятельности (кредиты, налоговые льготы, правовая и антибюрократическая защита);
- продолжение политики поддержки различных форм ЛПХ — выделение земельных участков, предоставление льготных тарифов на транспорте (в том числе за счет организаций и фирм);
- обязательное сохранение существующего сейчас для ЛПХ «щадящего» налогообложения, обеспечение сбыта товарной продукции, для чего потребуется экономическое и правовое стимулирование деятельности потребительской кооперации и различных закупочных, заготовительных, перерабатывающих государственных и коммерческих организаций и фирм;
- создание кредитных обществ, кооперативов по совместному использованию сельхозтехники и транспорта (аналогов МТС).

Определенные меры по поддержке домашних хозяйств в области их сельскохозяйственной деятельности уже приняты. В частности, в Методическом пособии по заполнению налоговых деклараций о совокупном годовом доходе 1997 г. сказано, что в облагаемый налогом перечень совокупных доходов физических лиц не включаются суммы доходов, полученных от продажи выращенного в личном подсобном хозяйстве скота, кроликов, нутрий, птицы, продукции пчеловодства, охотничьего собаководства, продукции, полученной от разведения диких животных и птиц, а также выращенной в этом хозяйстве продукции растениеводства и цветоводства в натуральном или переработанном виде.

Помимо этих сугубо налоговых льгот, которые, конечно же, очень важны, нужно предоставить домашним хозяйствам, занятым аграрной деятельностью, также и определенные кредитные льготы, необходимые им для своего развития, для увеличения производства сельскохозяйственной продукции. Например, такую льготу, как первоочередное и на выгодных условиях предоставление им кредитов для приобретения сельскохозяйственной техники, скота, семян, удобрений и т.д.

Следует еще раз подчеркнуть необходимость дифференцированного подхода к налогообложению семей, занимающихся индивидуально-трудовой деятельностью, частным предпринимательством и семейным бизнесом, мелкой розничной торговлей, а также осуществляющих сдачу в аренду жилья или предметов длительного пользования, учитывать их доходно-имущественный уровень, число детей и иждивенцев, сокращая налоги тем, чья деятельность является вынужденной и связана с необходимостью поддержания падающего уровня жизни семьи.

Некоторые традиционные модели доходов и потребления домашних хозяйств

18

18.1. Дифференцированный баланс доходов и потребления домашних хозяйств

Плановый дифференцированный баланс доходов и потребления семей (ПДБ) был разработан в нашей стране еще в 70-е годы и использовался, в частности, хотя и не в полном объеме, при анализе уровня жизни и структур потребления семей крупного промышленного города (на примере г. Таганрога) на материалах крупномасштабных обследований, проводимых ИСЭПН РАН [143,144, — 145,150,151].

Плановый дифференцированный баланс относится к типу аналитико-прогнозных структурно-типологических моделей и соотносит доходно-имущественные группы семей со структурами их потребления.

Фактически складывающаяся структура потребления есть результат стремления миллионов семей-потребителей оптимизировать удовлетворение своих запросов (при определенных ограничениях по доходам), сделать свою структуру потребления наиболее целесообразной.

При наличии достаточно широкого ассортимента товаров и услуг и сбалансированности платежеспособного спроса и предложения потребительских благ потребитель свободно определяет структуру своего потребления в рамках располагаемого им дохода, руководствуясь системой своих предпочтений и ценностных ориентаций.

Множество потребителей распадается на некоторые устойчивые группы, каждая из которых, с одной стороны, характеризуется *однородной структурой потребления (режим потребления)*, а с другой — некоторым набором социально-демографических признаков (типообразующих признаков), которые выражают

факторы, определяющие конкретное потребительское поведение. Это означает, что семьи-потребители рассматриваются в двух многомерных пространствах, одно из которых характеризует типообразующие переменные (основные показатели условий жизнедеятельности семей), пространство детерминант X, а другое — результаты потребительского поведения, пространство потребления Y.

Структура потребителей в рамках структурной модели потребления строится в зависимости от типообразующих детерминантных признаков, определяющих режимы потребления. Изменение социально-демографических факторов (типообразующих признаков) потребления меняет структуру потребителей, а следовательно, и структуру потребления. Существенное изменение социально-демографических характеристик семьи означает переход ее в другой тип потребителей и одновременно изменение структуры ее потребления. Поэтому если известны сдвиги в составе потребителей, то тем самым известны и сдвиги в структуре потребления [151].

Развитие ПДБ как модели, построенной на основе балансового метода, и расширение возможностей его использования применительно к процессам, происходящим в сфере потребления, основываются на взаимоувязанной системе показателей, дифференцированных по группам населения с разным уровнем доходов и имущественной обеспеченности и различной социальной принадлежности, что представляет собой дифференцированный баланс доходов и потребления населения. Методология и методика построения отчетного и планового дифференцированного баланса (ДБ) изложены в [150] и [151].

ДБ делится на две части. Одна — это основные, взаимно балансируемые таблицы, характеризующие доходы и потребление населения. Вторая часть баланса — это серия дополнительных «забалансовых» таблиц, расширяющих описание соотношения доходов и потребления в рамках трактовки этой социально-экономической категории.

Каждая из таблиц баланса представляет собой матрицу, по столбцам которой раскрываются соответствующие содержательные структуры, а по строкам — те же показатели, отнесенные к каждой из выделяемых групп населения. Общая модель ДБ представлена в табл. 18.1.

К дополнительным таблицам ДБ относятся таблицы полово-возрастного и социального состава семей, распределения бесплатных поступлений и льгот из общественных фондов потребления, жилищных условий населения и т.д. Число этих таблиц может увеличиваться соответственно набору факторов, определяющих жизненный уровень семей, и возможностям статистической информации. Основная функция отчетного ДБ — это построение системы взаимоувязанных показателей, характеризующих соотношение доходов и потребления по группам семей и населению в целом. Поэтому в качестве группировочного признака используются территория и социальная принадлежность семей, а также уровень материальной обеспеченности, который выражается величиной совокупного дохода на одного члена семьи.

Таблица 18.1. Схема дифференцированного баланса доходов и потребления семей

Интервалы группировки по душевому совокупному доходу	Число членов семей	Объем совокупных доходов	В том числе по источникам поступления		Объем потребления	В том числе по видам благ и услуг		Сбережения
			1 2	3 j		1 2	3 J	
1								
2								
3								
j	n_j	D_j		d_{ij}	Q_j		q_{ij}	ΔS_j
.								
.								
.								
Итого:	N	D			Q			ΔS

$$N = \sum_i n_i; \quad Q = \sum_{ij} q_{ij}; \quad D_i = \sum_{ij} d_{ij}; \quad Q = \sum_i q_{ij}; \quad \Delta S = \sum_i \Delta S_i$$

$$Q = \sum_j q_{ij}; \quad Dj = \sum_i d_{ij}; \quad D = \sum_{ij} d_{ij}.$$

Создание матрицы ДБ хотя и систематизирует существующую информацию об уровне жизни, но не обеспечивает сбалансированности выборочных данных с интегральными характеристиками. Сбалансированность достигается лишь в ходе реализации специального алгоритма, основанного на применении метода «окаймляющих итогов», в качестве которых выступают данные сводного баланса доходов и потребления населения и показатели распределения населения по группам с разным уровнем материальной обеспеченности как основы дифференцированного представления всех входящих в него показателей.

При этом применяется процедура JPEP, предполагающая наличие окаймляющих итогов по строкам и столбцам матрицы. Чтобы определить величину расходов населения на покупку товаров и оплату услуг, необходимо знать размер прироста наличных сбережений. При предположении, что степень достоверности бюджетной статистики одинакова относительно сведений о вкладах в сберегательные кассы и величине наличных денег, находится поправочный коэффициент по статье «Прирост сбережений наличных». Разница между размером доходов, объемом нетоварных расходов и приростом сбережений (как наличных, так и безналичных) в группах семей с разным уровнем материальной обеспеченности составляет расходы населения региона на покупку товаров и оплату услуг.

Сальдо миграции определяется как разница между общим объемом расходов на территории республики и величиной потребления населения этого региона, рассчитанной в ДБ [151].

Опыт расчета ПДБ по отдельным регионам показывает, что необходимо первоначально рассчитать сальдо миграции по агрегированным позициям — покупка товаров и оплата услуг, а затем определить структуру сальдо миграции по товарным группам и отдельным товарам. Поскольку величина сальдо миграции в целом по всему товарообороту должна равняться алгебраической сумме его по отдельным товарным группам, то ошибочное определение сальдо миграции по одной из них может исказить размеры и направление его по остальным позициям товарооборота.

Сальдо миграции по товарным группам и отдельным товарам определяется путем сопоставления расчетных данных ДБ с данными статистики товарооборота.

Для расчета сальдо миграции применяется процедура ЕР, действие которой будет показано на балансировке следующей матрицы (табл.18.2). Здесь a'_{ij} означает, что строки этой матрицы уже подвергались выравниванию, а a_{ij} свидетельствует о том, что значения этих элементов матрицы уже соответствуют данным генеральной совокупности.

Столбец 13 матрицы построен на основе данных статистики товарооборота и поэтому не является итоговым.

Таблица 18.2. Структура покупки в системе государственной кооперативной торговли

J / *i*	Наименование товарных групп	1	2	...	12	13	14
70	Алкогольные напитки и табачные изделия	a' 701	a' 702				
73	Продовольственные товары	a' 731	a' 732				
102	Непродовольственные товары	a' 1021	a' 1022				
69	Покупка в системе государственной и кооперативной торговли	a''691	a''692				

Процедура ЕР предполагает следующую последовательность расчетов:

1) $a''_{ij} = a''_{69j} \dfrac{a'_{ij}}{\sum_j a'_{ij}}$; 2) $E_i = \sum_j a''_{ij}$;

3) $S_i = a_{i13} - \sum_j a''_{ij}$; 4) $a_{i13} = E_i$; 5) $a_{i14} = S_i$,

где $i = 70, 73, 102$; $j = 1,2,3, ..., 12$; E_i — расходы всех групп населения на данную группу товаров; S_i — сальдо миграции по данной группе товаров.

После применения процедуры ЕР значения элементов матрицы будут соответствовать данным генеральной совокупности;

столбец 13 — итоговые значения расходов населения региона на соответствующую группу товаров; столбец 14 — значения сальдо миграции.

При прогнозах на среднесрочный период, в течение которого не происходит существенных сдвигов в развитии экономики, а также в условиях, когда прогнозирование основных пропорций развития экономики является исходным пунктом определения показателей уровня жизни, применяется *экстраполяционный вариант ПДБ*. Первоначально выделяются основные направления использования доходов (налоги, взносы, платежи; прирост сбережений; расходы на покупку товаров и оплату услуг); затем производится дезагрегация расходов по отдельным товарам и видам услуг.

Так как структура расходов в семьях с одинаковым уровнем душевого дохода изменчива, для прогноза недостаточно данных одного отчетного ДБ, если даже он рассчитан за год, ближайший к прогнозному периоду. Установить изменения структуры потребления возможно лишь с помощью экстраполяции по времени каждого элемента матрицы отчетных ДБ за ряд лет. Поэлементная экстраполяция позволяет определить структуру потребления каждой экономической группы семей, зная которую несложно определить объем потребления всей совокупности семей определенной социальной принадлежности и всего населения в целом.

Использование принципов ПДБ в сочетании с достаточно представительными обследованиями семей в рамках проекта «Таганрог» (1987—1989 гг.) позволило вывести ряд интересных закономерностей, касающихся взаимосвязи их уровня доходов и стандартов потребительского поведения [143].

Типологическое исследование одной из выборочных совокупностей населения г. Таганрога дало возможность выделить восемь устойчивых типов, каждый из которых имеет свой социальных «образ» жизнедеятельности.

Первая группа представлена в основном семьями пенсионеров, для которых характерен весьма специфический образ жизни; социальный «портрет» второй группы семей определяется тем, что это в основном семьи неквалифицированных рабочих; третья группа — это группа молодых семей, находящихся на стадии формирования; потребительская деятельность четвертой

группы обусловлена тем, что это группа семей квалифицированных рабочих; пятая и шестая группы семей представлены прежде всего семьями рядовых служащих и служащих среднего звена управления, значительно отличающихся по своим условиям проживания; «образ» седьмой группы представлен в основном семьями интеллигентов; в восьмую группу включены высокообеспеченные семьи инженерно-технических работников и служащих, занимающих руководящие посты (см. табл. 18.3).

Таблица 18.3. Параметры результирующей типологической модели потребления

Социально-демографическая группа	Типы потребления								Доля семей
	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	
I	0,74	0,11	0,01	0,06	0,07	0	0,01	0	0,13
II	0,18	0,45	0,08	0,19	0,06	0,04	0	0	0,25
III	0	0,11	0,55	0,04	0,17	0,05	0,08	0	0,18
IV	0,03	0,06	0,03	0,76	0,07	0,05	0	0	0,15
V	0	0,03	0,14	0,19	0,43	0,17	0	0,04	0,13
VI	0	0	0,15	0,08	0,15	0,63	0,02	0,07	0,07
VII	0	0	0	0,03	0,08	0,11	0,71	0,07	0,06
VIII	0	0	0	0,03	0,03	0,16	0,06	0,72	0,03
Доля семей	0,14	0,16	0,15	0,21	0,14	0,10	0,06	0,04	1,0

Особенности условий жизни семей различных групп обусловили и существенно различающиеся режимы их потребительской деятельности. Однако влияние факторов жизнедеятельности на потребительское поведение не однозначно. Так, например, различия в структурах потребления могут быть объяснены разными уровнями душевых денежных доходов только для семей первых четырех групп. В последующих четырех группах прирост душевых денежных доходов незначителен и различия в режимах потребления объясняются изменениями факторов социального плана: уровня образования, социального статуса, возраста супружеской пары.

Для уменьшения неопределенности прогнозирования потребительской деятельности необходимо привлечение более подробной социально-демографической информации (в данном

эксперименте набор социально-демографических факторов включал одиннадцать признаков: размер семьи, число детей, число работающих членов, оценка здоровья членов семьи, возраст супружеской пары, площадь жилища, имущество семьи, образование членов семьи, период проживания в данной местности, денежный доход, социальный статус семьи).

Из таблицы следует, что, например, 74% семей первой социально-демографической группы имеют структуру потребления первого потребительского типа, 11% семей — второго и т.д. В таблице по срокам представлены ряды распределения предпочтений семей в том или ином режиме поведения. Характерным для них является положение моды распределений на главной диагонали матрицы. Из этого следует важный вывод: модель отражает существенную сторону потребительской деятельности — наиболее вероятным (модальным) оказывается такое поведение, которое обусловлено определенной системой детерминант.

Исследования типологической модели потребления типа ДБДП позволяют сделать вывод о том, что ее качество во многом определяется составом используемых в расчетах социально-демографических факторов. Представленная типологическая модель потребления построена по выборке населения крупного города, в которой учтены следующие социально-демографические факторы: социальное положение семьи, профессия работающих членов, размер семьи, число мужчин и женщин в семьях, число детей, число пенсионеров, имущество семьи, жилищные условия семьи.

Для первого типа потребителей важнейшим детерминирующим признаком является доход. Относительно низкий его уровень в этой группе семей позволяет именовать данный тип потребителей низкодоходным. Доля семей данного типа, имеющих детей, составляет 88%. По своей социальной принадлежности это в большей мере семьи рабочих средней и низкой квалификации. Характерной особенностью второго типа потребителей является близость его социально-демографических показателей к средним по всей выборочной совокупности. Такое положение дает основание именовать его как средний. «Образ» третьего типа — это высокообеспеченные семьи малого размера, преимущественно молодые, находящиеся на первом этапе своего формирования (до рождения детей). Четвертый тип может быть условно назван одиночками.

И в этом эксперименте удалось установить довольно четкую зависимость потребительского поведения от условий жизнедеятельности семей: режимы потребления у выявленных типов потребителей заметно различаются.

Для семей первого типа характерно стремление удовлетворить наиболее настоятельные потребности: это тип потребления *минимально необходимого уровня*. Второй тип потребления определен как переходный к более высокому уровню удовлетворения потребностей. Состав расходов близок к средней по всей экспериментальной совокупности, он отражает среднюю тенденцию не только по показателям структуры, но и по абсолютным уровням. Этот тип потребительского поведения условно назван *среднетипичным*. Потребительское поведение семей третьего типа отличается содержательно-культурной направленностью интересов и переключено с обычной структуры на нетрадиционные блага и услуги. Условно этот тип поведения может быть назван *интеллектуально ориентированным*. Для семей четвертого типа характерны высокие расходы на промышленные товары (ткани, трикотажные изделия, услуги индивидуального пошива одежды, бытовые электроприборы и т.д.). Условно этот режим потребления назван *потребительским*.

ПДБД не был разработан для конкретных условий плановой централизованной экономики. В сегодняшних условиях перехода к рынку он также может быть использован, однако после ряда корректировок, вытекающих из таких существенных изменений, как прекращение действия общественных фондов потребления, резкая дифференциация и поляризация доходов семей, практически прекратившееся использование большей частью населения предприятий общественного питания, утрата дефицитности и практически полное насыщение рынка потребительскими товарами и т.д.

18.2. Модели спроса и потребления

Основным математическим инструментарием в моделях спроса и потребления является аппарат *корреляционно-регрессионного анализа*. Модели строятся в виде уравнений регрессии, характеризующих зависимость спроса на отдельные товары от

учитываемых факторов. В качестве таких факторов, учитываемых в моделях, обычно выступают [152]:

- денежный доход (в среднем на одного члена семьи) x_1;
- размер натуральных поступлений продуктов питания из источников, не связанных с рынком, (из личного подсобного хозяйства и от общественного хозяйства) x_2 (второй фактор — размер натуральных поступлений, вводится в модель только по продуктам питания сельскохозяйственного производства).

Общий вид модели представляется следующим образом:

- для продуктов питания сельскохозяйственного производства $y = f(x_1, x_2)$;
- для всех остальных товаров: $y = f(x_1)$, где y — спрос (расход на покупку) на данный товар (в расчете на одного члена семьи); x_1 — денежный доход (в расчете на одного члена семьи); x_2 — размер натуральных поступлений данного продукта (в расчете на одного члена семьи).

Параметры модели рассчитываются на основе данных экономических группировок методом наименьших квадратов:

$$D_2 = \frac{\sum (y - \hat{y}_x^2)}{n},$$

где $\hat{y}_x^2$ — теоретическое (расчетное) значение спроса на данный товар; y — фактическое его значение; n — число наблюдений.

«Перебору» подлежат следующие виды уравнений регрессии:

линейное ($\hat{y}_x = a_0 + a_1 x$),

парабола ($\hat{y}_x = a_0 + a_1 x + a_2 x^2$),

гипербола ($\hat{y}_x = a + \frac{a_1}{x}$),

степенное ($\hat{y}_x = a_0 a_1^x$).

Предпочтительной является такая форма уравнения регрессии, расчет спроса на основе которой дает наименьшую остаточную дисперсию.

В целях упрощения процедуры выбора формы связи можно воспользоваться критерием линейности, который исчисляется как разность квадратов корреляционного отношения η и коэффициента корреляции r: $\eta^2 - r^2$, где

$$\eta^2 = \frac{\sum(\hat{y}_x - y)^2}{\frac{n}{\sigma_y^2}}, \quad r^2 = b\frac{\sigma_x}{\sigma_y},$$

где b — параметр линейного уравнения регрессии: $\hat{y}_x = a + bx$;

σ_x — среднее квадратическое отклонение показателей факторного признака x от средней арифметической $\tilde{x}$; σ_y — среднее квадратическое отклонение показателей результативного признака y (от средней арифметической $\tilde{y}$).

Если разность $(\eta^2 - r^2,)^n \leq 0{,}1$, то связь следует считать линейной. Если же она больше, то связь нелинейна и конкретную ее форму нужно выбирать указанным выше способом «перебора» различных функций [152].

Поскольку модели, отражающие зависимость спроса от учтенных факторов, строятся на основе экономических группировок населения по доходу за каждый год и поэтому статичны, необходимо придать этим моделям динамический характер. Для этих целей используется способ, основанный на выравнивании параметров статических функций спроса, построенных на ряд лет базисного периода. Данный способ построения динамической модели применим только в том случае, когда зависимости между спросом и факторами, установленные для каждого года базисного периода, выражаются уравнением регрессии одинаковой формы, а также если нет сильного «разброса» параметров для разных лет базисного периода. В случае, когда эти условия не соблюдаются (т.е. уравнения регрессии выражаются различными формами или наблюдается сильный разброс параметров), необходимо брать только те годы, в которых формы связи едины и параметры могут подлежать выравниванию [152].

На основе полученной модели рассчитывается среднедушевой размер спроса в каждой экономической группе семей с разным уровнем среднедушевого денежного дохода (в разрезе двух социальных групп). Для этого необходимо иметь прогнозные данные о размерах учитываемых в модели факторов: 1) среднедушевом доходе семей в каждой экономической группе и 2) натуральных поступлений отдельных продуктов питания. Первый из них (доход) получается на основе данных об ожидаемом распределении населения по доходу, второй (натуральные поступления) берется из прогнозных балансов производства и распределения сельскохозяйственной продукции.

Объем спроса на отдельные товары в каждой социальной группе определяется путем взвешивания среднедушевых расходов на покупку (исчисленных для каждой экономической группы семей с разным доходом) и прогнозной численности населения в этих группах семей. Иначе говоря, прогнозный расчет ожидаемого спроса на i-й товар по каждой социальной группе может быть осуществлен по следующей формуле:

$$y_i = \sum_{j=1}^{n} y_{ij} q_j,$$

где y_i — спрос на i-й товар в социальной группе; y_{ij} — среднедушевой расход на покупку i-го товара в j-й экономической группе; q_j... — плановая численность населения в j-й экономической группе; n — число экономических групп, приведенных в бюджетных группировках.

Исчисленный на основе этой формулы спрос по каждой социальной группе суммируется и определяется общий объем ожидаемого спроса (расходов на покупку) всего населения по каждому товару.

Заключительным этапом прогнозирования спроса является корректировка полученных результатов прогноза с помощью поправочных коэффициентов. Такие поправочные коэффициенты определяются путем сопоставления расчетных значений среднедушевых расходов на покупку отдельных товаров в какомлибо году базисного периода, исчисленных на основе бюджетной статистики, с фактической продажей этих товаров в том же году базисного периода по данным торговой статистики. Для применения поправочных коэффициентов в целях прогнозирования необходимо их рассчитывать за ряд лет базисного периода с последующим выравниванием в зависимости от времени. Процедура корректировочных расчетов выглядит следующим образом. Сначала рассчитываются поправочные коэффициенты:

$$K_t = \frac{y_б^t}{y_т^t},$$

где K_t — поправочный коэффициент, характеризующий расхождение между расчетными данными о спросе (полученными на основе бюд-

жетной статистики) и данными торговой статистики в t-м году базисного периода; $y^t_б$... — расчетное значение спроса (расхода на покупку данного товара), исчисленное по данным бюджетной статистики в t-м году; $y^t_т$ — фактическая продажа данного товара населению, определенная на основе торговой статистики в t-м году; она определяется путем вычитания из общей суммы фактической продажи товара, размера его продажи организациям, предприятиям и учреждениям в порядке мелкого опта.

В результате таких расчетов находится динамический ряд поправочных коэффициентов (K_t) по всем годам базисного периода: $K_t = K_1, K_2, K_3,... K_n$, где $t = 1, 2, 3,..., n$ — число лет базисного периода, на основе которого исчисляются поправочные коэффициенты. Эти коэффициенты выравниваются в зависимости от времени (или просто усредняются, если выравнивание ввиду их сильной колеблемости затруднено) и определяется значение поправочного коэффициента на прогнозируемый год ($K_{пл}$). С помощью этого коэффициента корректируется прогнозная оценка спроса, полученная описанным выше способом. Конечный результат прогноза равен:

$$y = y_б K_{пл},$$

где y — окончательная прогнозная оценка спроса, исчисленная с учетом поправочного коэффициента; $y_б$ — первоначальная прогнозная оценка спроса, полученная на основе бюджетной статистики; $K_{пл}$ — поправочный коэффициент для прогнозного года, характеризующий возможное расхождение данных о спросе, возникающее вследствие отклонений выборочных бюджетных данных от показателей, характеризующих генеральную совокупность [152].

Описанные выше регрессионные модели были достаточно детально разработаны и апробированы на практике. Однако эти прогнозно-аналитические инструменты были рассчитаны на условия дореформенной экономики, во многом отличающиеся от экономики сегодняшнего дня. В настоящее время эти модели становятся трудно применимыми или требуют существенной переработки. В связи с этим представляется более целесообразным воспользоваться уже имеющимися моделями, разработанными для рыночной экономики.

18.3. Макромодели потребления и сбережений, использующие группировку информации по домашним хозяйствам в целом

Использование классических регрессионных моделей для анализа и прогнозирования характеристик потребительского поведения домашних хозяйств в наших сегодняшних условиях чрезвычайно затруднено ввиду невозможности получения достаточно длинных и стабильных временных рядов значений основных макроэкономических переменных. В связи с этим несомненный интерес представляют модели, для которых могут быть пригодны наряду с временными рядами и единовременно полученные данные, использованы методы пропорциональных сопоставлений, матричные и балансовые компоненты.

Именно на такой основе построены модели и система информации, используемые в сочетании с рассмотренными выше матрицами социальных счетов.

Предлагаемый ниже метод использует группировку информации по домашним хозяйствам в целом (а не на среднедушевые оценки) и опирается на два типа моделей, предложенных ранее. Это модель Келли (1969) [153], в которой постулируется, что потребление домохозяйств любой данной группы товаров определяется общими значениями расходов домохозяйства и его размером. И вторая модель, близкая к экономико-демографическим моделям Бачу—Филлипинз, Роджерса и др. (1978) [154], в которой авторы исходят из того, что потребление и сбережения домохозяйств являются функциями от их располагаемого дохода и размера.

В модели Келли данные о сбережениях рассматриваются как экзогенные переменные, в модели же Бачу—Филлипинз они получаются в системе, т.е. являются эндогенными.

В обеих моделях могут использоваться линейные и нелинейные функции, а также единовременные данные и временные ряды.

В развивающихся странах (как и сейчас в нашей стране) информация по временным рядам обычно весьма ограничена, поэтому специалист может использовать только единовременные данные. К сожалению, единовременная информация или даже короткие временные ряды дают прогнозы, которые, как правило, недооценивают будущее увеличение потребления домохо-

зяйств (переоценивая будущие сбережения домохозяйств) по мере роста доходов домохозяйств.

В последние годы эти модели были развиты и типизированы специалистами ООН на базе информации и для ряда стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, а также адаптированы с точки зрения их использования в МСС.

Для конкретных условий нашей страны при использовании этих моделей в них должны быть пересчитаны оценки ряда коэффициентов, однако общая процедура построения моделей и ход расчетов сохранятся.

Общее описание метода построения моделей

Данные на входе системы:

- прогнозируемый средний располагаемый доход домохозяйства;
- прогнозируемый средний размер домохозяйства;
- прогнозируемое число домохозяйств;
- оценки коэффициентов функций потребления домохозяйства по основным товарным группам.

Кроме того, в случае использования данных о сбережениях в качестве *экзогенных* переменных в число входных переменных включаются допущения по коэффициенту уровня средних сбережений домохозяйств; и, наоборот, если сбережения рассматриваются как *эндогенные* переменные, в качестве входных переменных рассматриваются оценки коэффициентов функций сбережений домохозяйств, т.е. коэффициенты линейных функций сбережений и коэффициенты нелинейных (мультипликативных) или линейно-логарифмических функций модели сбережений.

Метод рассчитан на среднесрочное (пятилетнее) прогнозирование, но при годовой разбивке исходных данных может использоваться как средство краткосрочного, годового прогнозирования.

Данные на выходе:

- уровни потребления домохозяйств по основным товарным группам и уровни сбережений домохозяйств;
- различные производные показатели потребления и сбережений, такие, как уровни общего потребления домохозяйств по товарным группам и общие сбережений домохозяйств;

- показатели структур расходов домохозяйств, такие, как доли совокупного располагаемого дохода домохозяйств, которые расходуются на товары различных укрупненных групп или идут на сбережения;
- уровни изменений потребления или сбережений домохозяйств, включая изменения общего потребления и накоплений и изменения в разрезе укрупненных товарных групп.

Основные этапы расчетов

Для любого заданного горизонта прогнозирования первый шаг расчетов требует данных по уровням потребления на домашнее хозяйство, по товарным группам и по уровню сбережений на домашнее хозяйство на текущее время.

Если сбережения *экзогенны*, уровень расходов среднего домохозяйства вначале получается как произведение среднего располагаемого дохода домохозяйства на принятое значение коэффициента средних сбережений домохозяйства для намеченной даты. Затем вычисляются уровни среднего потребления домохозяйства по товарным группам путем оценки функций потребления домохозяйств с использованием данных по усредненным расходам домохозяйств и рассчитанному среднему размеру домохозяйства. Уровень средних сбережений домохозяйства вычисляется как разность между средним располагаемым доходом домохозяйства и средними расходами.

Если сбережения *эндогенны*, среднее потребление по товарным группам и средние сбережения вычисляются напрямую за счет оценки функций потребления сбережений с использованием уровня среднего располагаемого дохода домашнего хозяйства и расчетного значения среднего размера домохозяйства на эту дату.

С помощью данного метода можно рассчитывать также другие производные показатели, в том числе уровень общего потребления домохозяйств по товарным группам и их общие сбережения. Эти агрегаты получаются как произведения уровней среднего потребления домохозяйств по товарным группам и средних сбережений на число домохозяйств. Кроме того, могут быть рассчитаны другие агрегаты, такие, как общее потребление домохозяйств, а также структуры потребления домохозяйств и уровень роста значений по ряду производных показателей.

18.4. Процедура, основанная на модели с экзогенными сбережениями

В этой процедуре вначале представляются функции потребления с экзогенными сбережениями, в которых средние расходы домохозяйств и средние размеры домохозяйства служат объясняющими переменными. Затем осуществляются этапы вывода уровней среднего потребления домохозяйств по товарным группам и среднего уровня сбережений. Содержание этих этапов для пятилетнего прогнозирования следующее:

1) вычисление на конец прогнозного периода общих расходов на домашнее хозяйство как произведения совокупного дохода домашнего хозяйства на приращение коэффициента средних сбережений для этого времени;

2) определение уровней усредненного потребления домашнего хозяйства по группам товаров на конец рассматриваемого периода посредством оценки эмпирически полученных функций потребления домашних хозяйств с использованием прогнозируемых усредненных значений расходов домохозяйств и среднего размера домохозяйства на это время;

3) если используются линейные функции, то берутся прогнозируемые усредненные уровни потребления домохозяйств, полученные на шаге 2;

4) если используются нелинейные или линейно-логарифмические функции, вычисляется фактор корректировки, представляющий собой отношение усредненных значений расходов домохозяйств к сумме уровней усредненного потребления, полученных на шаге 2. Этот фактор применяется к полученным уровням для определения приведенных значений уровней усредненного потребления домохозяйств по товарным группам для заданного времени;

5) определяется уровень усредненных сбережений домохозяйств как разность между усредненным располагаемым доходом домохозяйств и усредненными расходами, полученными на шаге 1;

6) вычисляются уровни потребления домохозяйств по товарным группам и уровень сбережений домохозяйств как произведения уровней потребления на домашнее хозяйство (полученные на шагах 2 и 4) и уровня усредненных сбережений домохозяйств, с одной стороны, на число домохозяйств, с другой, для расчетной даты;

7) вычисляются различные производные от потребления и сбережений домашних хозяйств, такие, как совокупное потребление домашних хозяйств и приращение в совокупном потреблении домохозяйств;

8) выводятся показатели структуры расходов домохозяйств, такие, как доли совокупного располагаемого дохода домохозяйств, расходуемые на различные товары и услуги;

9) определяются темпы роста (падения) потребления и сбережений домохозяйств, такие, как темпы роста (падения) общего потребления домохозяйств (рис. 18.1).

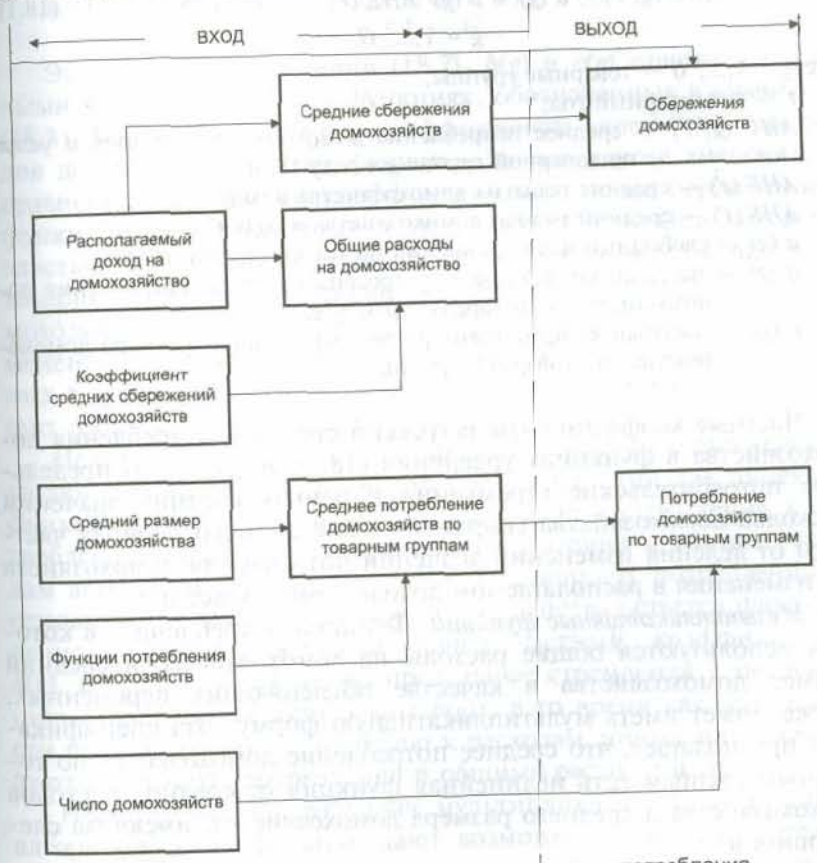

Рис. 18.1. Блок-схема анализа и прогнозирования потребления и сбережений домохозяйств на макроуровне в модели с экзогенными сбережениями

Функции потребления

Рассматриваются функции трех видов: линейные, мультипликативные, линейно-логарифмические.

Линейные функции. Простая спецификация функции потребления в этой модели предполагает, что среднее потребление домохозяйства по данной товарной группе есть линейная функция от средних расходов домохозяйства и среднего размера домохозяйства. Линейные функции потребления такого типа могут быть записаны для различных товарных групп следующим образом:

$$ANC\,(g, t') = a\,(g) + b\,(g)\cdot AHE\,(t') + c\,(g)\cdot AHS\,(t'); \qquad (18.1)$$
$$g = 1,..., G,$$

где g = 1,..., G — товарные группы;
t' — календарный год;
$ANC\,(g, t')$ — среднее потребление домохозяйства товаров и услуг по товарной группе g в году t';
$AHE\,(t')$ — средние расходы домохозяйства в году t';
$AHS\,(t')$ — средний размер домохозяйства в году t';
$a\,(g)$ — свободный член уравнения по товарной группе g;
$b\,(g)$ — частный коэффициент регрессии среднего потребления домохозяйства на товарную группу g;
$c\,(g)$ — частный коэффициент регрессии среднего размера домохозяйства для товарной группы g.

Частные коэффициенты регрессии среднего потребления домохозяйства в функциях уравнения (18.1), $b\,(g)$ — это предельные потребительские стремления в рамках средних значений расходов домохозяйства (выражается для данного периода частным от деления изменений значений потребления домохозяйств на изменения в располагаемом доходе домохозяйств).

Мультипликативные функции. Функция потребления, в которой используются общие расходы на домохозяйство и средний размер домохозяйства в качестве объясняющих переменных, также может иметь мультипликативную форму. Эта спецификация предполагает, что среднее потребление домохозяйств по товарным группам есть нелинейная функция от средних расходов домохозяйства и среднего размера домохозяйства, имеющая следующий вид:

$$AHC\,(g, t') = a\,(g)\cdot AHE\,(t')^{\,b\,(g)}\cdot AHS\,(t')^{\,c\,(g)}; \qquad (18.2)$$
$$g = 1,..., G,$$

где $a\,(g)$ — постоянный член уравнения для товарной группы g;
$b\,(g)$ — экспонента усредненных расходов домохозяйств для товарной группы g;
$c\,(g)$ — экспонента среднего размера домохозяйства для товарной группы g.

Линейно-логарифмические функции. Нелинейные функции, представленные в уравнении (18.2), могут быть преобразованы в линейно-логарифмические функции потребления путем введения логарифмов в их правые и левые части:

$$\ln AHC\,(g, t') = \ln a\,(g) + d\,(g)\cdot \ln AHE\,(t') + c\,(g)\cdot \ln AHS\,(t'). \qquad (18.3)$$
$$g = 1,..., G,$$

Экспоненты в уравнении (18.2), $b(g)$ и $c(g)$ становятся частными коэффициентами в функциях, обозначенных в уравнении (18.3). Более того, частные коэффициенты усредненных расходов домохозяйств в этих функциях имеют другие значения по сравнению с частными коэффициентами той же переменной в функциях, представленных в уравнении (18.1). Они отражают эластичность уровней среднего потребления домохозяйств по товарным группам по отношению к усредненным расходам домохозяйств. Таким образом, они представляют процентные изменения в уровнях среднего потребления домохозяйств для разных товарных групп при заданных процентных изменениях общих расходов домохозяйств.

Нелинейные и линейно-логарифмические функции предполагают допущения, отличающиеся от допущений для линейных функций. Так, в этих функциях предельные стремления к потреблению варьируют по уровню потребления и общим расходам домохозяйств, в то время как эластичность потребления по отношению к общим расходам домохозяйства остается фиксированной. Эти эластичности равны частным коэффициентам $b(g)$. В линейных функциях предельные стремления к потреблению фиксированы (они равны $b(g)$), в то время как эластичности потребления по отношению к расходам домохозяйств варьируют с уровнями потребления и общими расходами.

Несмотря на эти различия мультипликативные и линейно-алгоритмические функции дают возможность получать среднесрочные прогнозы, т.е. такие же, как и при использовании линейных функций. Поэтому, как правило, предпочтение в выборе

той или иной функции определяется лишь относительно незначительными соображениями. Линейные функции, однако, используются чаще ввиду их простоты.

Средние значения потребления и сбережений домохозяйств

Для того чтобы получить уровни усредненного потребления по товарным группам и уровни сбережений, прежде всего необходимо получить средние расходы домохозяйства.

Средние расходы домохозяйств. Значения среднего потребления домохозяйств могут быть выведены для выбранной даты прогнозирования как произведение среднего располагаемого дохода домохозяйства на дополнение принятого среднего коэффициента сбережений на домохозяйства. Так, для конца прогнозного периода общие расходы домохозяйства составят:

$$AHE\,(t{+}5) = ADHI\,(t+5)\cdot[1 - ADSVR\,(t+5)], \qquad (18.4)$$

где t — год прогнозного периода,
$AHE\,(t{+}5)$ — средние расходы домохозяйства на конец периода,
$ADHI\,(t{+}5)$ — средний располагаемый доход на конец периода,
$ADSVR\,(t{+}5)$ — коэффициент средних сбережений на конец периода.

Среднее потребление домохозяйств по товарным группам. Если заданы средние расходы домохозяйства на конец прогнозного периода, уровни среднего потребления домохозяйств по товарным группам могут быть спрогнозированы с использованием оценок линейных, мультипликативных или линейно-логарифмических функций.

Линейные функции. Если используются оценки линейных функций потребления, среднее потребление домохозяйств по товарным группам может быть получено на конец прогнозного периода:

$$AHC\,(g,\ t{+}5) = a^*(g) + b^*(g)\cdot AHE\,(t{+}5) + c^*(g)\cdot AHS\,(t{+}5); \qquad (18.5)$$
$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $AHC\,(g,\ t{+}5)$ — среднее потребление домохозяйствами товаров и услуг по товарной группе g на конец периода;
$AHE\,(t{+}5)$ — средние расходы домохозяйств на конец периода;
$AHS\,(t{+}5)$ — средний размер домохозяйства на конец периода;

a^* — оценка свободного члена уравнения для товарной группы в функции потребления;
b^* — оценка частного коэффициента регрессии расходов домохозяйства для товарной группы g в функции потребления;
c^* — оценка частного коэффициента регрессии среднего размера домохозяйства для товарной группы g в функции потребления.

Мультипликативные функции. Среднее потребление домохозяйств на конец прогнозного периода может быть получено с использованием оценок мультипликативной функции потребления. По причинам, указанным ниже, использование таких функций позволяет получить предварительные уровни среднего потребления домохозяйств по товарным группам следующим образом:

$$AHC^*(g,\ t{+}5) = a^*(g)\cdot AHE\,(t{+}5)^{\,b^*(g)}\cdot AHS\,(t{+}5)^{\,c^*(g)}; \qquad (18.6)$$
$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $AHC^*(g,\ t{+}5)$ — предварительный уровень потребления домохозяйством товаров и услуг по товарной группе g в конце периода;
$a^*(g)$ — оценка постоянного члена уравнения для товарной группы g в функции потребления;
$b^*(g)$ — оценка экспоненты средних расходов домохозяйства по товарам группы g в функции потребления;
$c^*(g)$ — оценка экспоненты среднего размера домохозяйства для товаров группы g в функции потребления.

Линейно-логарифмические функции. Оценки коэффициентов линейно-логарифмических функций потребления могут быть использованы для проектирования логарифмов предварительных уровней потребления домашнего хозяйства по товарным группам:

$$\ln AHC^*(g,\ t{+}5) = [\ln a\,(g)]^* + b^*(g)\cdot AHE\,(t{+}5) + c^*(g)\cdot AHS\,(t{+}5); \qquad (18.7)$$
$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $[\ln a\,(g)]^*$ — оценка логарифма свободного члена уравнения для товарной группы g в линейно-логарифмической функции потребления.

Когда логарифмы предварительных уровней среднего потребления домохозяйств выведены, как это показано в уравне-

нии (7), предварительные уровни, как таковые, могут быть получены с помощью вычислительных алгоритмов в результате:

$$AHC^*(g, t+5) = \text{antiln}\,[\ln AHC^*(g, t+5)]; \qquad (18.8)$$
$$g = 1,..., G,$$

где antiln — антилогарифм натурального логарифма.

Приведенные уровни среднего потребления домохозяйств по товарным группам

Уровни среднего потребления домохозяйств по товарным группам, полученные в соответствии с уравнением (18.5), могут быть непосредственно использованы в дальнейших расчетах. С другой стороны, средние уровни потребления по товарным группам, выведенные в соответствии с уравнениями (18.6), (18.7) и (18.8), могут рассматриваться лишь как предварительные в связи с тем, что они, как правило, приплюсовываются к средним расходам домохозяйств. Для получения действительных значений среднего потребления домохозяйства предварительные уровни должны пройти операцию приведения. Эта корректировка, в частности, может вызвать пропорциональное увеличение или уменьшение значений предварительных уровней.

При выполнении таких корректировок необходимо вычислить соответствующий коэффициент корректировки, а затем применить его к каждому полученному значению среднего потребления домохозяйств по товарным группам. Для конца прогнозного периода (от t до $t+5$) поправочный коэффициент может быть получен следующим образом:

$$\underset{g=1}{AF}(t+5) = AHE(t+5) \,/\, [\sum_{g=1}^{G} AHC^*(g, t+5)], \qquad (18.9)$$

где $AF(t+5)$ — поправочный коэффициент, применяемый к значениям среднего уровня потребления по товарным группам в конце прогнозного периода.

После вычисления необходимого поправочного коэффициента приведенные уровни среднего потребления домохозяйства по товарным группам на конец периода могут быть получены перемножением предварительных значений на поправочный коэффициент:

$$AHC(g, t+5) = AHC^*(g, t+5) \cdot AF(t+5); \qquad (18.10)$$
$$g = 1,..., G.$$

Средние сбережения домохозяйств. Если имеются средние расходы домохозяйств, выведенные, как показано в уравнении (18.4), уровни средних сбережений могут быть получены как разность между средним располагаемым доходом домохозяйства и средними расходами:

$$AHSV(t+5) = ADHI(t+50) - AHE(t+5), \qquad (18.11)$$

где $AHSV(t+5)$ — средние сбережения домохозяйства на конец прогнозного периода.

Потребление и сбережения домохозяйств. Если имеются прогнозные значения среднего потребления домохозяйства по товарным группам и средние сбережения, можно получить среднее потребление домохозяйства товаров некоторой группы по всем домохозяйствам и агрегированные сбережения домохозяйств, которые вычисляются как произведение средних уровней потребления домохозяйства и сбережений на число домохозяйств

$$HC(g, t+5) = AHC(g, t+5) \cdot NH(t+5), \qquad (18.12)$$
$$g = 1,..., G,$$

где $HC(g, t+5)$ — потребление домохозяйств товаров и услуг товарной группы g на конец периода;

$NH(t+5)$ — число домохозяйств на конец этого периода.

Аналогично рассчитываются сбережения домохозяйств на конец периода:

$$HSV(t+5) = AHSV(t+5) \cdot NH(t+5), \qquad (18.13)$$

где $HSV(t+5)$ — сбережения домохозяйств на конец периода.

Другие результаты

Когда получены значения потребления и сбережений домохозяйств на конец избранного периода, можно вывести еще несколько производных показателей, включая совокупные значения потребления и сбережений домохозяйств, структуру расходов и темпы изменений показателей потребления и расходов домохозяйств.

Производные показатели потребления и сбережений домохозяйств

Ключевым производным показателем, который может быть вычислен из прогнозируемого уровня потребления домохозяйств по группе товаров, является уровень совокупного потребления домохозяйств. Кроме того, можно получить уровни потребления домохозяйств в разрезе укрупненных товарных групп, таких, как продукты питания и одежда. После того как получены значения уровней совокупного потребления и потребления по укрупненным товарным группам для различных дат в течение пятилетнего периода, можно вычислить увеличение совокупности потребления домохозяйств и потребление по укрупненным товарным группам на разные моменты прогнозного периода. Кроме того, при необходимости можно рассчитать и сбережения домохозяйств на этот период.

Совокупное потребление домохозяйства. Совокупное потребление домохозяйства может быть получено агрегированием уровней потребления домохозяйств, классифицированных по товарным группам. На конец прогнозного периода это составит:

$$HC\,(t+5) = \sum_{g=1}^{G} HC\,(t+5), \qquad (18.14)$$

где $HC\,(t+5)$ — совокупное потребление домохозяйства на конец периода.

18.5. Процедура, основанная на модели с эндогенными сбережениями

Для описания этой процедуры вначале вводятся функции потребления и сбережений, в которых средний располагаемый доход домохозяйств и средний размер домохозяйства являются объясняющими переменными. Затем дается описание этапов расчета уровней среднего потребления домохозяйств по товарным группам и уровеня средних сбережений.

Этапы расчетов по прогнозированию потребления и сбережений домашних хозяйств на макроуровне в модели с эндогенными сбережениями (горизонт прогнозирования пять лет).

1. Определяются прогнозируемые уровни потребления и сбережений домохозяйства на конец прогнозного периода путем построения эмпирически оцениваемых функций потребления и сбережений домашних хозяйств с использованием прогнозируемых значений среднего располагаемого дохода домашнего хозяйства и среднего размера домохозяйства на эту дату.

2. Если используются линейные функции потребления и сбережений, то для дальнейших вычислений берутся прогнозируемые уровни, полученные на шаге 1.

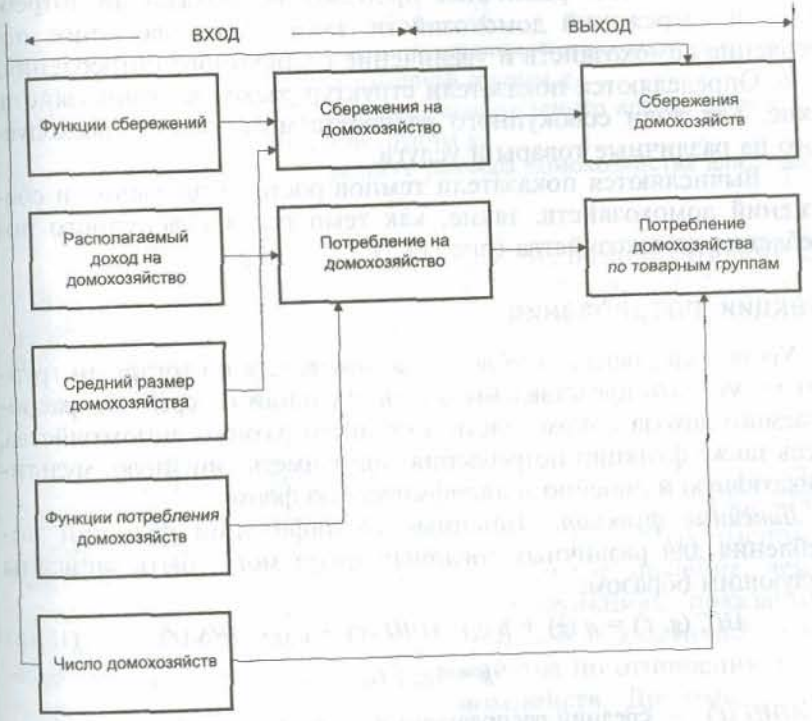

Рис. 18.2. Блок-схема анализа и прогнозирования потребления и сбережений домохозяйств на макроуровне в модели с эндогенными сбережениями

3. Если функции нелинейные или линейно-логарифмические, вычисляется поправочный коэффициент как отношение среднего располагаемого дохода домохозяйства к сумме уровней

среднего потребления и средних сбережений домохозяйства. Затем этот фактор применяется к рассматриваемым уровням для получения приведенных значений среднего потребления домохозяйства и средних сбережений для требуемой даты.

4. Рассчитываются средние уровни потребления домохозяйств по товарным группам и средние уровни сбережений как произведения уровней среднего потребления домохозяйств и средних сбережений, полученных на шаге 1 или 3, на число домохозяйств на эту дату.

5. Вычисляются различные производные показатели потребления и сбережений домохозяйств, такие, как совокупное потребление домохозяйств и увеличение совокупного потребления.

6. Определяются показатели структур расходов домохозяйств, такие, как доли совокупного располагаемого дохода, расходуемого на различные товары и услуги.

7. Вычисляются показатели темпов роста потребления и сбережений домохозяйств, такие, как темп роста совокупного потребления домохозяйства (рис. 18.2).

Функции потребления

Уровни среднего потребления домохозяйств по товарным группам могут быть представлены в виде функций от среднего располагаемого дохода домохозяйств и среднего размера домохозяйства. Здесь также функции потребления могут иметь линейную, мультипликативную и линейно-логарифмическую форму.

Линейные функции. Линейные спецификации функций потребления для различных товарных групп могут быть записаны следующим образом:

$$AHC\,(g, t') = a\,(g) + b\,(g) \cdot ADHI\,(t') + c\,(g) \cdot AHS\,(t'); \qquad (18.15)$$

$$g = 1,\ldots, G,$$

где $ADHI\,(t')$ — средний располагаемый доход домохозяйства в году;

$a\,(g)$ — свободный член уравнения для товаров группы g;

$b\,(g)$ — частный коэффициент регрессии среднего располагаемого дохода для товаров группы g;

$c\,(g)$ — частный коэффициент регрессии среднего размера домохозяйства для товаров группы g.

Частные коэффициенты средних располагаемых доходов домохозяйств (уравнение (18.15)), $b(g)$ — это предельные стремления к потреблению в рамках среднего располагаемого дохода домохозяйств.

Мультипликативные функции. Функции потребления со средним располагаемым доходом домохозяйства и средним размером домохозяйства в качестве объясняющих переменных имеют следующую мультипликативную форму:

$$AHC\,(g, t') = a\,(g) \cdot ADHI\,(t')^{\,b\,(g)} \cdot AHS\,(t')^{\,c\,(g)}; \qquad (18.16)$$

$$g = 1,\ldots, G,$$

где $a\,(g)$ — постоянный член уравнения нелинейной функции потребления для товарной группы g,

$b\,(g)$ — экспонента среднего располагаемого дохода домохозяйства для товарной группы g,

$c\,(g)$ — экспонента среднего размера домохозяйства для товарной группы g.

Линейно-логарифмические функции. Мультипликативные функции, представленные уравнением (18.16), могут быть трансформированы в линейно-алгоритмические функции потребления следующим образом:

$$\ln AHC\,(g, t') = \ln a\,(g) + b\,(g) \cdot \ln ADHI\,(t') + c\,(g) \cdot \ln AHS\,(t'); \qquad (18.17)$$

$$g = 1,\ldots, G.$$

Экспоненты в функции уравнения (18.16) $b(g)$ и $c(g)$ становятся частными коэффициентами функции уравнения (18.17). Кроме того, частные коэффициенты переменных располагаемого дохода в этих функциях имеют другое значение, чем эти коэффициенты данной переменной в функциях, показанных в уравнении (18.15). Они представляют собой эластичности уровней среднего потребления домохозяйства по отношению к среднему располагаемому доходу домохозяйств. Другими словами, они отражают процентные изменения в уровнях среднего потребления домохозяйств по различным товарным группам для заданного изменения в располагаемом доходе домохозяйств.

Мультипликативные и линейно-логарифмические функции в этой модели предполагают допущения, которые отличаются от допущений в линейных функциях. Так, в мультипликативных и линейно-логарифмических функциях предельные стремления к по-

треблению варьируют вместе с уровнями потребления и располагаемого дохода, в то время как эластичности потребления по отношению к располагаемому доходу домохозяйств остаются неизменными. Эти эластичности равны частным коэффициентам $b(g)$.

В линейных функциях предельные стремления к потреблению фиксированы (равны $b(g)$), в то время как эластичности потребления по отношению к располагаемому доходу домохозяйств варьируют вместе с уровнями потребления и дохода.

Функции сбережений

Как и функции потребления, функции сбережений могут быть линейными, мультипликативными и линейно-логарифмическими.

Линейные функции. Линейная спецификация функций сбережений допускает, что уровень средних сбережений домашнего хозяйства есть линейная функция от среднего располагаемого дохода и среднего размера домохозяйства:

$$AHSV(t') = a + b \cdot ADHI(t') + c \cdot AHS(t'), \qquad (18.18)$$

где $AHSV(t')$ — уровень средних сбережений домохозяйства в году,

a — свободный член уравнения пересечения функции сбережения;

b — частный коэффициент регрессии среднего располагаемого дохода домохозяйства в функции сбережений;

c — частный коэффициент регрессии размера домохозяйства в функции сбережений.

Частный коэффициент среднего располагаемого дохода в уравнении (18.18) есть предельное стремление к сбережениям из среднего располагаемого дохода.

Мультипликативные функции. Мультипликативное отображение линейных функций потребления, представленных в уравнении (18.18), имеет следующий вид:

$$AHSV(t') = a \cdot ADHI(t')\, b \cdot AHS(t'), \qquad (18.19)$$

где a — постоянный член уравнения функций сбережений в модели с эндогенными сбережениями;

b — экспонента среднего располагаемого дохода домашнего хозяйства в функции сбережений модели с эндогеннымисбережениями;

c — экспонента размера домохозяйства в функции сбережений в модели с эндогенными сбережениями.

Линейно-логарифмические функции. Мультипликативная функция уравнения (18.19) может быть превращена в линейно-логарифмическую функцию сбережений за счет применения логарифмов ее левой и правой частей:

$$\ln AHSV(t') = \ln a + b \cdot \ln ADHI(t') + c \cdot \ln AHS(t'), \qquad (18.20)$$

Экспоненты b и c в уравнении (18.20) становятся частными коэффициентами функции уравнения (18.20). Более того, значение частного коэффициента среднего располагаемого дохода домохозяйств имеет здесь иное функции, представленной уравнением (18.19). Он отображает эластичность уровней средних сбережений домохозяйств по отношению к среднему располагаемому доходу домашних хозяйств. Иными словами, он выражает изменения в процентах в уровне средних сбережений домохозяйств при данных изменениях в среднем располагаемом доходе домохозяйств.

Как и в случае функций потребления, принимаемые здесь допущения отличаются от допущений в линейных функциях. Так, в мультипликативных или линейно-логарифмических функ-циях предельное стремление к сбережениям варьирует вместе с уровнями сбережений и располагаемого дохода, в то время как эластичность сбережений по отношению к среднему располагаемому доходу остается фиксированной. Эта эластичность равна частному коэффициенту среднего располагаемого дохода домохозяйств b. В линейной функции предельное стремление к сбережениям фиксировано (равно b), а эластичность сбережений по отношению к среднему располагаемому доходу варьирует в зависимости от уровня доходов и сбережений.

Средние потребление и сбережения домохозяйств

Для прогнозирования уровней среднего потребления домохозяйств по товарным группам и средних сбережений в модели с эндогенными сбережениями необходимо оценивать функции потребления и сбережений.

Уровни потребления по товарным группам на домохозяйство.

Линейные функции. Уровень потребления по товарной группе на домохозяйство может быть получен на конец прогнозного периода посредством проведения оценок линейных функций потребления:

$$AHC\,(g,\ t{+}5) = a^*(g) + b^*(g)\cdot ADHI\,(t{+}5) + c^*\,(g)\cdot AHS\,(t{+}5); \quad (18.21)$$

$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $a^*(g)$ — оценка свободного члена уравнения перечислена для товаров групп g;

$b^*(g)$ — оценка частного коэффициента регрессии среднего располагаемого дохода домашних хозяйств для товарной группы g;

$c^*(g)$ — оценка частного коэффициента регрессии среднего размера домохозяйства для товарной группы g.

Мультипликативные функции. Уровни потребления на домохозяйство по товарным группам также могут быть получены на конец прогнозного периода с использованием мультипликативной функции потребления. Использование таких функций позволит, в частности, получить предварительные уровни средних значений потребления домохозяйств:

$$AHC^*(g,\ t{+}5) = a^*(g)\cdot ADHI\,(t{+}5)^{\,b^*(g)}\cdot AHS\,(t{+}5)^{\,c^*(g)}; \quad (18.22)$$

$$g = 1,\ldots\ G,$$

где $a^*(g)$ — оценка постоянного члена уравнения для товарной группы g;

$b^*(g)$ — оценка экспоненты среднего располагаемого дохода домохозяйств по товарной группе g;

$c^*(g)$ — оценка экспоненты размера домохозяйства по товарной группе g.

Линейно-логарифмические функции. Оценки линейно-логарифмических функций потребления могут быть использованы для определения логарифмов предварительных уровней среднего потребления домохозяйств по товарным группам:

$$\ln AHC^*(g,\ t{+}5) = [\ln a\,(g)]^* + b^*(g)\cdot ADHI\,(t{+}5) + c^*(g)\cdot AHS\,(t{+}5); \quad (18.23)$$

$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $[\ln a\,(g)]^*$ — оценка логарифма коэффициента перечисления для товарной группы g.

Когда логарифмы предварительных уровней среднего потребления домохозяйств получены, как показано в уравнении (18.24), сами предварительные уровни могут быть определены вычислением антилогарифмов:

$$AHC^*(g,\ t{+}5) = \text{antiln}\,[\ln AHC^*(g,\ t{+}5)]; \quad (18.24)$$

$$g = 1,\ldots,\ G.$$

Средние сбережения домохозяйств. *Линейные функции.* Уровень средних сбережений на конец периода может быть получен посредством оценивания функций сбережений следующим образом:

$$AHSV\,(t{+}5) = a^* + b^*\cdot ADHI\,(t{+}5) + c^*\cdot AHS\,(t{+}5), \quad (18.25)$$

где a^* — оценка свободного члена уравнения,

b^* — оценка частного коэффициента переменной среднего располагаемого дохода домохозяйства,

c^* — оценка частного коэффициента среднего размера домохозяйства.

Мультипликативные функции. Предварительные уровни средних сбережений домохозяйств могут быть также получены с использованием мультипликативных функций сбережений:

$$AHSV^*(t{+}5) = a^*(g)\cdot ADHI\,(t{+}5)^{\,b^*(g)}\cdot AHS\,(t{+}5)^{\,c^*(g)}, \quad (18.26)$$

где AHSV$^*(t{+}5)$ — предварительный уровень средних сбережений домохозяйств на конец периода;

a^* — оценка постоянного члена уравнения функции сбережений в модели с эндогенными сбережениями;

b^* — оценка экспоненты среднего располагаемого дохода в функции сбережений;

c^* — оценка экспоненты средних размеров домохозяйства в функции сбережений.

Линейно-логарифмические функции. Логарифм предварительного уровня средних сбережений домохозяйств на конец периода может быть получен путем использования линейно-логарифмической функции:

$$\ln AHSV^*(t{+}5) = [\ln a]^* + b^*\cdot ADHI\,(t{+}5) + c^*\cdot AHS\,(t{+}5), \quad (18.27)$$

где $[\ln a]^*$ — оценка логарифма свободного члена уравнения.

После определения логарифма предварительного уровня средних сбережений домохозяйства в соответствии с (18.27) собственно предварительный уровень получается вычислением антилогарифма:

$$AHSV^*(t{+}5) = \text{antiln}\,[\ln AHSV^*(t{+}5)]. \quad (18.28)$$

Уровни среднего потребления домохозяйств по товарным группам и уровни сбережений. Уровни среднего потребления и сбережений домохозяйств, полученные в (18.21) и (18.25), используются непосредственно для дальнейших расчетов. Однако уровни среднего потребления и сбережений домохозяйств, полу-

ченные в соответствии с уравнениями (18.25) и (18.26) или уравнениями (18.23) и (18.24), а также (18.27) и (18.28), следует рассматривать лишь как предварительные, поскольку эти уровни, как правило, не будут прибавляться к среднему располагаемому доходу, использованному для их прогнозирования. Для получения уровней потребления и сбережений как таковых предварительные уровни должны корректироваться.

Поправочный коэффициент получается следующим образом:

$$AF\,(t+5) = ADHI\,(t+5) \,/\, [\sum_{g=1}^{G} AHC^{*}(g,\, t+5) + AHSV^{*}(t+5)], \quad (18.29)$$

где $AF\,(t+5)$ — поправочный коэффициент для предварительных уровней среднего потребления домашних хозяйств по товарным группам и средним сбережениям на конец периода.

После расчета поправочного коэффициента уровни среднего потребления и сбережений домохозяйств определяются следующим образом:

$$AHC\,(g,\, t+5) = AHC^{*}(g,\, t+5) \cdot AF\,(t+5); \quad (18.30)$$

$$g = 1,\ldots,\, G$$

и

$$AHSV\,(t+5) = AHSV^{*}(t+5) \cdot AF\,(t+5). \quad (18.31)$$

Подготовка и первичная обработка данных на входе системы

Для использования модели требуются прогнозные значения среднего располагаемого дохода. Эти значения получаются в соответствии с процедурами, используемыми в матрице социальных счетов. Далее требуются данные по числу и среднему размеру домохозяйств (демографический прогноз). Наконец, необходимы оценки коэффициентов функций потребления по каждой товарной группе. Если используются экзогенные сбережения, требуются также оценки коэффициента средних сбережений.

Рассмотрим вначале допущения по коэффициентам прогнозируемых уровней средних сбережений, а затем перейдем к оценке коэффициентов функций потребления и сбережений.

Допущения по коэффициенту средних сбережений. Для принятия допущений по коэффициенту прогнозируемых уровней средних сбережений домохозяйств необходимо прежде всего отобрать эти уровни для базового года прогнозирования. При отборе этих уровней обычно требуется последняя информация по доходам и сбережениям домохозяйств. Этих данных может не оказаться в наборе данных для оценки функций потребления, поскольку модели с экзогенными переменными, как правило используются в случаях, где данные не включают необходимую информацию по располагаемому доходу и сбережениям домохозяйств.

Для макроуровня данные по доходам и сбережениям домохозяйств, которые нужны для выбора уровней коэффициентов средних сбережений, могут быть получены из системы национальных счетов или из МСС.

Какие бы источники не были использованы, коэффициент средних сбережений домохозяйств для всей страны или для региона за истекший год или другой период, по которому имеется информация, получается как отношение уровня сбережений домохозяйств к уровню располагаемого дохода домохозяйств.

Затем коэффициент, принятый для этого периода, используется в качестве базиса для определения коэффициента среднего уровня сбережений базового года проектирования.

Рассматриваемые коэффициенты сбережений могут иметь достаточно ограниченное значение с точки зрения принятия допущений для их прогнозных значений. Обычно эти допущения принимаются с учетом ожидаемых изменений в располагаемом доходе домохозяйств и средних размерах домохозяйства и других факторов, влияющих на поведение домохозяйств в области сбережений.

При определении коэффициента средних сбережений домохозяйств на пятилетний период важно располагать данными об изменениях в прогнозируемом уровне среднего располагаемого дохода домохозяйств на отрезке между первым годом периода и годом, для которого принимаются допущения. Так, например, если прогнозируется увеличение располагаемого дохода с течением времени, в допущениях по коэффициенту средних сбережений в будущем это должно быть учтено.

При прочих равных условиях, чем быстрее происходят прогнозируемые изменения в располагаемом доходе домохозяйств, тем более вероятно, что коэффициент средних сбережений в прогнозном периоде будет расти.

Поведет ли увеличение среднего располагаемого дохода домохозяйств к росту коэффициента средних сбережений, отчасти будет зависеть от того, связано ли это увеличение с увеличением размеров домохозяйств. Там, где проектируемое увеличение среднего располагаемого дохода больше, чем увеличение среднего размера домохозяйства, располагаемый доход домохозяйства в подушевом выражении будет расти, что вероятней всего будет способствовать увеличению коэффициента средних сбережений домохозяйств. Это будет справедливо, если эластичность сбережений по доходу, как это часто бывает, будет больше, чем в других отношениях.

В развивающихся странах средний размер домохозяйств часто имеет тенденцию к сокращению с ростом душевого дохода. Такое сокращение может быть следствием воздействия ряда факторов, среди которых снижение фертильности и переходом семейных структур от расширенных к нуклеарным. В этой связи сокращение размеров домохозяйств часто сопровождается сдвигами в составе домохозяйств. Эти сдвиги связаны вначале с сокращением числа детей в семьях, что впоследствии приводит к увеличению доли взрослых и среднего возраста главы семьи.

Изменения в составе домохозяйств могут влиять на стремление домохозяйств иметь сбережения. Эмпирические исследования показывают, что сокращение доли молодых в домохозяйствах может увеличить их стремление к накоплению сбережений. Свидетельства, касающиеся влияния увеличения доли пожилых в семьях на их стремление к накоплению сбережений, менее очевидны, но дают основание предполагать, что среди некоторых типов домохозяйств увеличение доли пожилых ведет к сокращению сбережений. Более того, для ряда стран доказано, что существует U-образная связь между возрастом главы семьи и стремлением к сбережениям, что соответствует гипотезе о так называемом жизненноциклическом характере сбережений домашних хозяйств.

Если сдвиги в составе домохозяйств представляются подобными вышеописанным, допущения по будущим тенденциям в стремлениях домохозяйств к сбережениям должны принимать в расчет их вероятное воздействие на сбережения домохозяйств.

18.6. Оценки функций моделей обоих типов (с экзогенными и эндогенными сбережениями)

Независимо от того, предполагает или нет модель экзогенные сбережения, оценки функций проводятся с использованием стандартных процедур регрессионного анализа, таких, как простой метод наименьших квадратов (ПММК). В оценках могут быть использованы как временные ряды, так и единовременные данные. В большинстве случаев в развивающихся странах, однако, имеются только единовременные данные, поэтому ниже будет рассматриваться именно этот тип данных.

Единовременные данные

Такого рода данные, которые могут быть использованы для оценки функций потребления, обычно берутся из бюджетных обследований домохозяйств, которые содержат информацию по расходам на различные товары и услуги, количество потребляемых продуктов за счет собственного производства, оценки совокупных расходов домашних хозяйств. Материалы обследований должны также содержать минимальную информацию по размерам домашних хозяйств.

Эти данные делают возможным сделать выводы о размерах потребления домохозяйств по различным группам товаров, по совокупным расходам домохозяйств и по средним размерам домохозяйств. Этого оказывается достаточно для оценки функций потребления в рамках описываемых моделей.

Информация может быть представлена по отдельным домохозяйствам, включенным в выборку, или же в усредненных значениях по четко определенным совокупностям (кластерам), примерами которых могут служить обследованные кварталы города или деревни.

Если такие данные отсутствуют, их необходимо выбрать из бюджетных и доходно-расходных обзоров. В частности, потребуется дать оценки собственного потребления, т.е. потребления некоторых товаров и услуг, произведенных самим домохозяйством.

В случае, если информация по доходам и сбережениям получается из обзоров, оказывается неполной или недостаточной,

данные по доходам также будут ненадежны. В этой ситуации лучше использовать вариант модели с эндогенными сбережениями. Тогда данные по доходам и расходам, почерпнутые из обзоров, используются для оценок в этой модели, т.е. функции потребления вместе с совокупными расходами и средними размерами домохозяйства рассматриваются как объясняющие переменные.

Процедуры оценки функций

Независимо от того, какой тип модели используется при проведении оценок, заранее трудно сказать, какого типа спецификации будут более приемлемыми. Поэтому обычно проводятся оценки функций с различными спецификациями линейных и нелинейных, сравниваются их результаты и отбираются те из них, которые выглядят наиболее устойчивыми по статистической значимости коэффициентов.

Вышеприведенные процедуры позволяют получить объемы и структуры потребления по всей совокупности домохозяйств в целом. Для того чтобы выйти на структуры потребления по доходным группам домохозяйств, необходимо на входе системы провести разбиение последних на кластеры, соответствующие тройственному (низко-, средне- и высокодоходные), квинтильному или децильному принципам, с указанием численности и средних размеров домохозяйств по каждому кластеру. Затем по каждому кластеру проводятся расчеты по одному из двух представленных вариантов моделей.

18.7. Макромодели потребления и сбережений, ориентированные на среднедушевые оценки

Для данных целей могут быть использованы две альтернативные системы линейных уравнений. Первая линейная система (ЛС) Стоуна [155] и вторая «развернутая» линейная система (РЛС) Луча [156].

Обе эти системы уравнений исходят из того положения, что все решения о расходах на уровне домашних хозяйств принимаются на основе из среднедушевых оценок. При этом в соответствии с первой системой считается, что решения, относящиеся к распределению семейных ресурсов, которые могут пойти на потребление, между различными товарами, есть функция от совокупных душевых расходов домашнего хозяйства и цен на товары. Вторая система предполагает, что решения, принимаемые домашним хозяйством по распределению общих расходов между различными товарами, также как и по сбережениям, зависят от душевого располагаемого дохода домашнего хозяйства и цен на товары.

Обе системы исходят также из ситуации с фиксированными ценами на товары. Однако фиксированные цены трактуются весьма широко и включают понятие относительных цен, т.е. допускается, что цены остаются неизменными в тех случаях, когда происходит одновременное приблизительно разное (пропорциональное) изменение цен на все основные товары. Эти системы, как и описанные выше модели с подомохозяйственным исчислением, отличаются одна от другой лишь отношением к сбережениям.

В первой системе уравнений сбережения рассматриваются как экзогенные, также как и совокупные расходы домохозяйства. Поэтому, если прогнозируются потребление и сбережения, на входе принимаются допущения по коэффициенту средних сбережений. Во второй системе совокупные доходы и сбережения домохозяйств считаются эндогенными (хотя сумма расходов и сбережений экзогенна). Таким образом, при использовании второй системы уравнений сбережения домохозяйств получаются в процессе прогнозных расчетов.

Допущение о фиксированных относительных ценах полезно во многих задачах прогнозирования. Поскольку допущение об изменениях в относительных ценах во времени, как правило, достаточно умозрительно, в большинстве случаев прогнозируемые относительные цены должны определяться в рамках многосекторных общих равновесных моделей. Поэтому потребление и сбережения домашних хозяйств обычно прогнозируются при допущениях о фиксированных относительных ценах. Несмотря на очевидные недостатки таких допущений, они могут быть полезными, поскольку дают возможность пользователю строить прогнозы без произвольных предположений о тенденциях изменения этих цен в будущем.

Однако, если ожидаются серьезные сдвиги в относительных ценах, естественно отдаются предпочтения версиям моделей, в которых рассматриваются изменяющиеся цены.

Другой причиной, требующей повышенной осторожности при построении долгосрочных прогнозов по данному методу, является то обстоятельство, что для определенных товарных групп может существовать систематическое соотношение (положительное или отрицательное) между значениями коэффициентов функций расходов в ЛСР и РЛСР, с одной стороны, и уровнем общих среднедушевых расходов домохозяйств или среднедушевых располагаемых доходов, с другой [45]. Поэтому, если предполагаются серьезные увеличения значений этих величин в течение продолжительного периода, будет вернее ограничиться среднесрочным прогнозом.

На поведение потребителей кроме доходов и цен могут оказывать большое влияние и другие факторы, такие, как состав и структура домохозяйства, месторасположение и социально-экономическая группа домохозяйства, возраст главы семьи. Несмотря на потенциальную важность всех этих факторов, в расчет обычно принимается лишь месторасположение (город—село).

Поскольку в данных моделях используются линейные функции, они обладают суммирующим свойством, что обеспечивает то, что проектируемые уровни душевого потребления по каждой товарной группе добавляются к уровню общих душевых расходов. Основной исходной функцией в этих моделях является функция расходов.

Функции расходов ЛСР и РЛСР могут оцениваться с использованием временных рядов и единовременных данных. Однако в связи с более трудной доступностью информации временных рядов в развивающихся странах обычно используются многофакторые данные. Это можно оценивать и как недостаток и как преимущество в зависимости от того, используются или нет допущения по постоянным относительным ценам.

Модель, основанная на линейной системе расходов

Общий вид функции расходов домохозяйств в линейной системе расходов следующий:

$$PCC\,(g, t') = a\,(g) + b\,(g) \cdot PCTHE\,(t'); \qquad (18.32)$$

$$g = 1,..., G,$$

где $g = 1,..., G$ — товарная группа;

G — номер товарной группы;

t' — календарный год;

$PCC\,(g, t')$ — уровень подушевого потребления домохозяйством товаров и услуг по товарной группе g в году t';

$PCTE\,(t')$ — уровень подушевых общих расходов домохозяйства в году t';

$a\,(g)$ — свободный член в уравнениях функции расходов по товарной группе g;

$b(g)$ — частный коэффициент регрессии в уравнениях подушевых расходов домохозяйства в функции расходов для товарной группы g.

Частные коэффициенты регрессии, показанные в уравнениях функций расходов, $b(g)$ — это предельные части бюджета или предельные стремления достичь полных расходов. Сумма этих коэффициентов по всем товарным группам равна единице.

Уровни душевого потребления и сбережений домохозяйств. Для получения значений этих уровней, в том числе по товарным группам, необходимо вначале рассчитать душевое значение общих расходов домохозяйства. Это число используется в дальнейшем для вычисления душевых значений потребления по товарным группам и душевых сбережений.

Уровень общих душевых расходов домохозяйства. Этот уровень рассчитывается для заданного прогнозного времени как произведение уровня душевого располагаемого дохода и приращения принятой средней доли на данный период.

Таким образом для $(t+5)$ года — конец прогнозного периода уровень общих душевых расходов домохозяйства составит:

$$PCTHE\,(t+5) = PCDHI\,(t+5) \cdot [1 - ASVR\,(t+5)], \qquad (18.33)$$

где t — базовый год прогнозного периода;

$PCTHE\,(t+5)$ — уровень душевых расходов домохозяйства в конце прогнозного периода;

$PCDHI\,(t+5)$ — уровень душевых значений располагаемого дохода домохозяйств в конце прогнозного периода;

$ASVR\,(t+5)$ — средняя доля сбережений домохозяйств на конец периода.

Уровни душевых значений потребления домохозяйств по товарным группам. После вычисления душевых значений общих

расходов домохозяйств можно рассчитать и душевые значения потребления домохозяйств по товарным группам:

$$PCC\ (g,\ t{+}5) = a^*(g) + b^*(g) \cdot PCTHE\ (t{+}5); \qquad (18.34)$$

$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $PCC\ (g,\ t{+}5)$ — уровень душевого потребления в домохозяйстве товаров и услуг по товарной группе g в конце прогнозного периода;

$a^*(g)$ — оценка свободного члена в функции расходов по товарной группе g в линейной системе расходов;

$b^*(g)$ — оценка частного коэффициента регрессии по подушевым общим расходам домохозяйств в функции расходов по товарной группе g в линейных системах расходов.

Уровень душевых сбережений домохозяйств. Этот уровень вычисляется как разность между уровнями душевых доходов и расходов. Таким образом:

$$PCSV\ (t{+}5) = PCDHI\ (t{+}5) - PCTHE\ (t{+}5), \qquad (18.35)$$

где $PCSV\ (t{+}5)$ — уровень душевых сбережений домохозяйств на конец прогнозного периода.

Уровни душевого потребления домохозяйств по товарным группам и их сбережения. Эти значения получаются посредством умножения численности населения на уровни душевого потребления и сбережений домохозяйств.

Потребление домохозяйств по товарным группам. Для каждой товарной группы уровни потребления домохозяйств в конце прогнозного периода определяются:

$$HC\ (g,\ t{+}5) = PCC\ (g,\ t{+}5) \cdot POP\ (t{+}5); \qquad (18.36)$$

$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $PC\ (g,\ t{+}5)$ — уровень потребления домохозяйствами товаров и услуг в рамках товарной группы g в конце прогнозного периода,

$POP\ (t{+}5)$ — численность населения в конце прогнозного периода.

Сбережения домохозяйств. Аналогичным образом вычисляются и сбережения домохозяйств:

$$HSV\ (t{+}5) = PCSV\ (t{+}5) \cdot POP\ (t{+}5), \qquad (18.37)$$

где $HSV\ (t{+}5)$ — уровень сбережений домохозяйств на конец прогнозного периода.

Данные на входе линейной и расширенной линейной систем:

- прогнозируемый среднедушевой доход члена домашнего хозяйства;
- прогнозируемая численность населения;
- оценки коэффициентов функций расходов по товарным группам.

Для ЛСР, кроме того, необходимы: допущения по коэффициенту средних сбережений домохозяйства.

Данные на выходе обеих систем:

- уровни среднедушевого потребления члена домашнего хозяйства по товарным группам и среднедушевых сбережений;
- уровни потребления домохозяйств по товарным группам и уровни сбережений;
- различные производные значения потребления и сбережений домохозяйств, такие, как уровни общего потребления и уровни потребления по укрупненным товарным группам;
- показатели структур потребления домохозяйств, такие, как доли совокупного располагаемого дохода, использованного в рамках различных товарных групп или в качестве сбережений;
- темпы изменений потребления и сбережений домохозяйств.

Расчетные процедуры для пятилетнего прогнозного периода для линейной системы

1. Расчет на конец прогнозного периода общего потребления члена домохозяйства как произведения среднедушевого располагаемого дохода и среднего размера сбережений.

2. Определение прогнозируемых уровней душевых значений потребления по товарным группам на конец прогнозного периода посредством проведения эмпирических оценок функций потребления с использованием рассчитанных уровней душевых значений общего потребления домохозяйств.

3. Определение уровня душевых сбережений домохозяйств как разности между душевыми значениями располагаемого дохода и душевыми общими расходами, полученными на шаге 1.

4. Вычисление уровней потребления домохозяйств по каждой товарной группе и уровней сбережений домохозяйств как произведения численности населения на уровень душевого потребления домохозяйств, полученного на шаге 2, и уровень сбережений, полученный на шаге 3.

5. Расчет производных показателей потребления и сбережений домохозяйств, таких, как общее потребление домохозяйств и рост их общего потребления.

6. Определение показателей структур потребления домохозяйств, таких, как доли располагаемого дохода домохозяйств, использованные на покупку различных товаров и услуг, а также на сбережения.

7. Определение темпов роста потребления и сбережений домохозяйств (см. рис. 18.3).

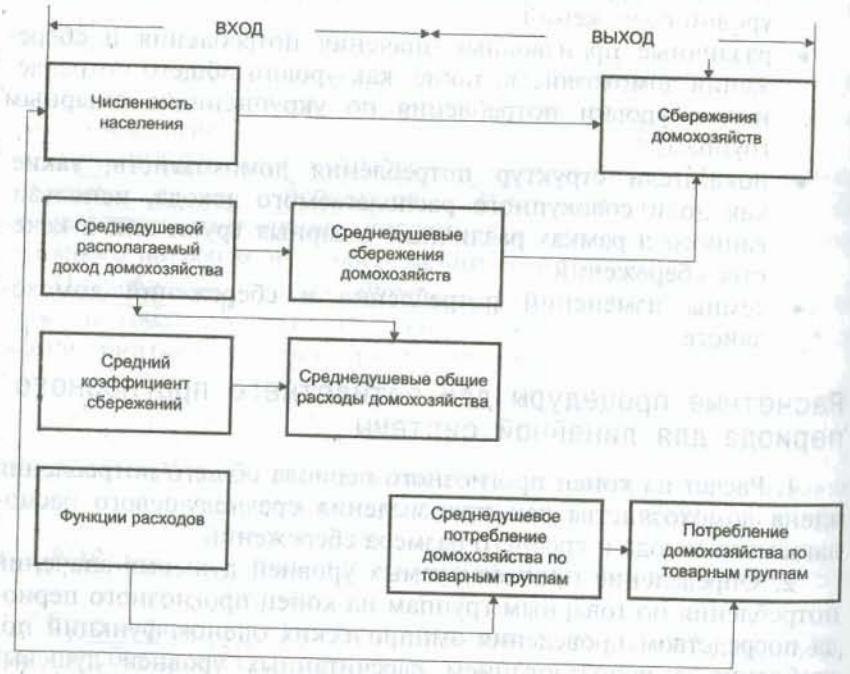

Рис. 18.3. Блок-схема анализа и прогнозирования потребления и сбережений домашних хозяйств на макроуровне в модели с линейной системой расходов

18.8. Модель, основанная на расширенной линейной системе

Использование расширенной линейной системы уравнений предполагает, что уровень душевого потребления по каждой товарной группе есть линейная функция от уровня душевого располагаемого дохода.

Основными функциями в этой системе являются функции расходов, которые имеют следующий вид:

$$PCC(g, t') = a(g) + b(g) \cdot PCTHI(t'); \qquad (18.38)$$

$$g = 1,..., G,$$

где $g = 1,..., G$ — товарная группа;

G — номер товарной группы;

t' — календарный год;

$PCC(g, t')$ — уровень душевого потребления домохозяйством товаров и услуг по товарной группе g в году t';

$PCTHI(t')$ — уровень душевого располагаемого дохода домохозяйства в году t';

$a(g)$ — свободный член в уравнениях функции расходов по товарной группе g;

$b(g)$ — частный коэффициент регрессии в уравнениях душевых располагаемых доходов домохозяйства в функции расходов для товарной группы g.

Частные коэффициенты регрессии, показанные в функциях расходов $b(g)$'s, — это предельные стремления к израсходованию располагаемого дохода. Сумма этих коэффициентов равна совокупному значению предельных стремлений к расходованию дохода. Поэтому эта сумма обозначает долю каждой дополнительной части располагаемого дохода, идущей на потребление домохозяйства.

Уровни душевого потребления и сбережений домохозяйств. Для того чтобы определить уровни душевого потребления и сбережений домохозяйств, необходимо прежде всего получить значения душевого потребления по товарным группам. Затем эти значения могут быть сведены вместе для получения общего потребления домохозяйства, что после вычитания из душевого располагаемого дохода домохозяйства позволит получить значения душевых уровней сбережений домохозяйства.

Уровни душевых значений потребления домохозяйств по товарным группам. После вычисления душевых значений общих расходов домохозяйств можно рассчитать и душевые значения потребления домохозяйств по товарным группам:

$$PCC\,(g,\ t{+}5) = a^*(g) + b^*(g)\cdot PCTHE\,(t{+}5); \qquad (18.39)$$

$$g = 1,\ldots,\ G,$$

где $PCC\,(g,\ t{+}5)$ — уровень душевого потребления в домохозяйстве товаров и услуг по товарной группе g в конце прогнозного периода;

$a^*(g)$ — оценка свободного члена в функции расходов по товарной группе g в линейной системе расходов;

$b^*(g)$ — оценка частного коэффициента регрессии по душевым общим расходам домохозяйств в функции расходов по товарной группе g в линейных системах расходов.

Уровни душевого общего потребления домашних хозяйств. Этот уровень рассчитывается как сумма душевых значений потребления домашних хозяйств по всем товарным группам:

$$PCC\,(t{+}5) = \sum_{g=1}^{G} PCC\,(g,\ t{+}5), \qquad (18.40)$$

где $PCC\,(t{+}5)$ — уровень душевого потребления в конце прогнозного периода.

Уровни душевых сбережений домохозяйств. Значения этих уровней рассчитываются как разность между уровнями душевого *располагаемого дохода и душевого общего потребления*:

$$PCSV\,(t{+}5) = PCDHI\,(t{+}5) - PCC\,(t{+}5); \qquad (18.41)$$

Уровни потребления и сбережений домохозяйств вычисляются тем же порядком, что в случае использования линейной системы.

Сходным образом вычисляются и другие производные: производные от потребления и сбережений домохозяйств, показатели структур расходов и темпов изменения потребления и сбережений домохозяйств.

Этапы расчетов для определения значений потребления и сбережений домохозяйств с использованием расширенной линейной системы расходов (пятилетнее прогнозирование)

1. Определение прогнозируемых уровней подушевого потребления домохозяйств по товарным группам для заданного временного интервала путем эмпирической оценки функций расходов с использованием прогнозных значений уровней душевого располагаемого дохода домохозяйства на заданный период.

2. Определение уровня душевых сбережений домохозяйства как разности между душевыми значениями располагаемого дохода и суммы прогнозных уровней потребления по товарным группам.

3. Вычисление уровней потребления домохозяйства по каждой товарной группе и уровня сбережений как произведение численности населения на уровни душевого потребления домохозяйств, определенные на этапе 1, и уровни сбережений, полученные на этапе 2.

4. Вычисление различных производных от потребления и сбережений домохозяйств, таких, как совокупное потребление домохозяйств и рост совокупного потребления.

5. Определение значений показателей структур потребления домохозяйств, таких, как доли располагаемого дохода домохозяйств, используемые на приобретение различных товаров, оплату услуг и сбережения.

6. Определение темпов роста потребления и сбережений домохозяйств, в частности темпа роста совокупного потребления домохозяйств (см. рис.18.4).

Подготовка и предварительная обработка входных данных. Данные о душевых значениях располагаемого дохода домохозяйств с помощью описанных выше матриц социальных счетов.

Кроме того, потребуются прогнозные данные по численности населения (демографический прогноз).

Необходимо проведение оценки коэффициентов функций расходов по товарным группам. В случае использования линейной системы оценки коэффициентов должны быть дополнены допущениями по усредненной доли сбережений домохозяйств.

Допущения по среднему уровню сбережений домохозяйств. Для получения значений этих допущений вначале необходимо выбрать уровни таких сбережений для базового года прогнозного периода. Как правило, это требует получения последней предшествующей информации по соотношению доходов и сбережений домохозяйств, хотя такая информация и может оказаться труднодоступной. Обычно такую информацию можно получить из системы национальных счетов или матриц социальных счетов. В любом случае этот показатель вы-числяется как

отношение уровня сбережений домохозяйств по стране к уровню их располагаемого дохода.

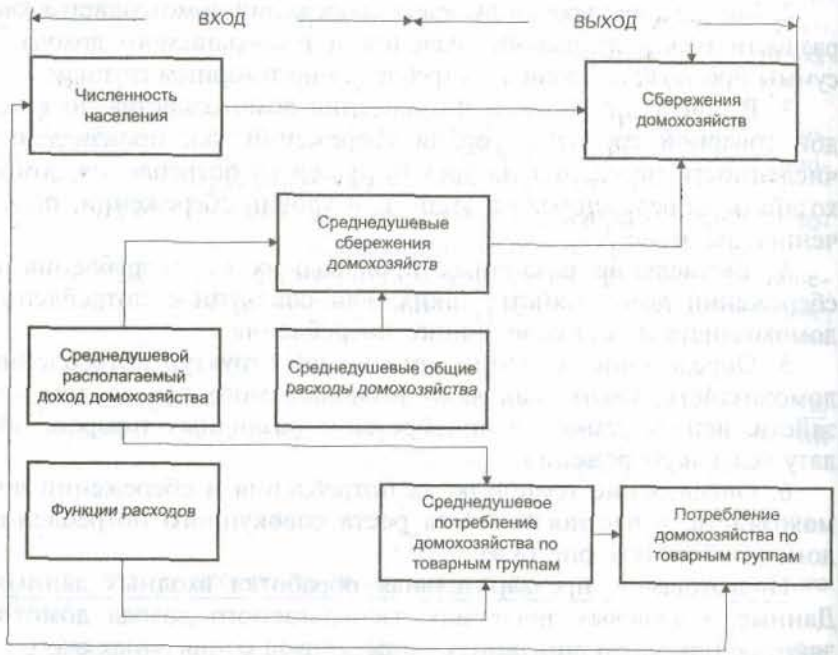

Рис. 18.4. Блок-схема анализа и прогнозирования уровня потребления и сбережений домохозяйств с использованием расширенной линейной системы

Оценки функций расходов в линейной и расширенной линейной системах получаются с помощью обычного метода наименьших квадратов. В процедурах оценки могут использоваться как временные ряды, так и единовременные данные.

Информация для оценки функций расходов в линейной системе может быть получена из бюджетных обследований домашних хозяйств.

Данные для оценки функций расходов в расширенной линейной системе следует искать в материалах специальных обследований по доходам и расходам домашних хозяйств (например, в материале «Мониторинг социально-экономического потенциала семей» Госкомстата и Минсоцзащиты 1996 г.).

Если такие данные отсутствуют или недостаточны, лучше отказаться от использования расширенной системы, а остановиться на линейной системе, где в функциях расходов совокупные душевые расходы домохозяйств рассматриваются как объясняющие переменные.

При оценке коэффициентов в функциях расходов обеих систем эти функции переформулируются с включением в состав уравнений *случайной ошибки*.

Оценка осуществляется обычным методом наименьших квадратов с использованием единовременных данных по уровням душевого потребления по товарным группам и душевых совокупных расходов домохозяйств *для линейной системы* и душевых значений располагаемого дохода для расширенной линейной системы.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Развитие системы услуг транспорта и связи

Таблица П1.1. Число городов и поселков городского типа, имеющих внутригородское пассажирское сообщение, по видам транспорта общего пользования (на конец года)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Автобусный	1293	1321	1286	1249	1266	1250	1289
Таксомоторный	442	365	241	222	186	169	157
Трамвайный — всего	70	70	68	68	68	68	68
В том числе скоростной	4	4	4	4	4	4	4
Троллейбусный	86	86	85	85	86	87	87
Метрополитены	6	6	6	6	6	6	6

Метрополитены эксплуатировались в Москве, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Нижнем Новгороде, Новороссийске и Самаре.

Линии скоростного трамвая имелись в Волгограде, Ижевске, Старом Осколе, Усть-Илимске.

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 232

Таблица П1.2. Перевозки пассажиров по видам транспорта общего пользования (млн чел.)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998*
Транспорт — всего	47885	48114	46283	45037	45412	45817	481,3
В том числе:							
Железнодорожный	2372	2324	2062	1833	1663	1600	152,9
Автобусный	24874	24124	23438	22817	23185	23665	171,6
Таксомоторный	266	139	98	66	43	33	0,3
Трамвайный	8071	8125	7644	7564	7518	7475	25,5
Троллейбусный	8619	9102	8751	8547	8782	8864	28,2
Метрополитены	3567	4212	4224	4150	4173	4128	46,5
Морской	9	6	4	3	2	1,5	0,03
Внутренний водный	44	40	28	25	18	24	0,8
Воздушный	63	42	34	32	28	26	55,5

*Данные за 1998 г. даются в млрд пассажиро-километрах.

Источник: *Россия* в цифрах. С. 233.

Таблица П1.3. Основные показатели развития городской и сельской телефонной связи общего пользования (на конец года)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Общая емкость телефонных станций, млн номеров	22,7	23,6	24,6	25,7	27,0	28,3	32,1
В том числе:							
Городской сети	18,9	19,7	20,6	21,6	22,8	24,0	27,7
Сельской сети	3,8	3,9	4,0	4,1	4,2	4,2	4,3
Число домашних телефонных аппаратов телефонной сети общего пользования или имеющих на нее выход — всего, млн	16,2	17,0	17,7	18,7	19,72	21,0	22,4
В том числе:							
Городской сети	14,1	14,7	15,3	16,2	17,1	18,3	19,5
Сельской сети	2,1	2,3	2,4	2,5	2,6	2,7	2,9
Число таксофонов городской и сельской телефонной сети (включая универсальные междугородно-городские и междугородно-сельские) — всего, млн	200	188	184	188	192	191	191
В том числе:							
Городской сети	191	181	178	181	185	184	184
Сельской сети	9	7	7	7	7	7	7
Обеспеченность населения домашними телефонными аппаратами (на конец года; на 100 семей постоянного населения)	33,3	34,8	36,7	38,5	40,8	41,3	43,6
В том числе:							
Городской сети	39,7	41,5	43,5	46,0	48,7	49,2	52,1
Сельской сети	16,2	17,2	13,2	18,8	19,7	19,8	20,6

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 246–247.

Таблица П1.4. Объем основных услуг почтовой связи

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Отправлено:							
Писем, карточек, бандеролей, млрд	3,0	2,3	1,8	1,5	1,3	1,2	1,2
Газет и журналов, млрд	12,0	8,1	7,0	5,6	4,7	4,1	3,9
Посылок, млн	60	34	30	26	28	25	17
Денежных переводов, млн	148	105	77	71	67	75	69
Пенсионных выплат, млн	404	385	407	404	346	394	293
Телеграмм, млн	205	168	121	106	90	83	66
Отправлено почтой авиационным транспортом, тыс. т	72	40	39	40	38	46	18

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 242

Таблица П1.5. Охват населения телевизионным вещанием (на конец года; в % к итогу)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Все население	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:							
Имеет возможность принимать телевизионные программы — всего	98,7	98,8	98,8	98,8	98,9	98,9	98,9
Из них:							
три и более	49,8	57,6	64,0	65,2	66,0	67,1	67,7
только две	45,9	38,5	32,4	31,2	30,6	29,6	29,1
только одну	3,0	2,7	2,4	2,4	2,3	2,2	2,1
Не имеет возможности принимать телевизионные программы	1,3	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1

Источник: *Россия* в цифрах. Краткий статистический справочник. — М.: Госкомстат РФ, 2000. — С. 243.

Приложение 2

Расчетные таблицы к межрегиональным сопоставлениям

Таблица П2.1. Значения показателей уровня и условий жизни населения регионов России (1998 г.)

Показатель	Регион					
	Северный	Северо-Западный	Центральный	Волго-Вятский	Центрально-Черноземный	Поволжский
1	11,9	15,0	15,9	14,4	15,7	13,4
2	1387	1051	1077	721	737	870
3	34,1	−11,3	−13,0	6,6	13,7	4,1
4	197	171	182	338	142	187
5	49,7	27,3	37,8	53,6	57,7	52,1
6	1477	3937	3347	2159	2005	2235
7	42	57	53	43	42	46
8	117	105	124	133	124	112
9	6214	7105	13419	4468	5700	6280
10	1985	2355	4017	1230	1069	1422
11	83,5	87,1	90,3	88,4	89,2	86,8
12	2,0	0,24	0,91	0,85	0,51	0,55
13						
14	7,0	4,9	5,0	2,8	4,6	6,1
15	1675	3004	4154	2729	2535	3077
16	33,5	21,6	152,6	338,5	832,5	580
17	220	137	223	418	409	160
18	7,0	3,5	4,6	9,5	12,1	6,7
19	12,3	18,3	27,2	19,3	25,3	25,5
20	81	80	72	92	75	97
21	100	142	134	79	118	114
22	48	77	64	50	50	39
23	28	25	18	17	19	20
24						
25	1714	1817	2522	1646,5	3226	2323
1	12,7	12,9	11,9	12,5	11,1	13,5
2	664	974	1464	1320	1632	835
3	11,6	11,9	23,6	25,8	18,7	−16,6
4	167	174	189	174	156	147
5	37,9	55,0	53,6	54,8	43,8	31,4
6	2114	2033	2470	2152	2120	1877
7	42	44	47	43	50	37
8	103	126	112	118	126	120
9	4180	5428	6851	5692	6445	5673
10	1571	1559	2054	1702	2976	1463
11	81,1	87,6	85,7	75,5	85,0	83,3
12	0,59	0,58	1,59	2,47	0,81	0,53
13						
14	2,2	6,2	7,5	14/5	4,9	0,2
15	1516	1601	1503	1176	2347	1770
16	580	263,1	530,2	353	79,2	183
17	109	203	198	261	223	176
18	5,3	12,5	11,3	7,7	3,4	10,9
19	22,4	19,9	17,7	12,1	11,0	17,1
20	74	79	96	73	68	42
21	122	106	118	116	158	238
22	44	43	50	31	40	37
23	21	20	25	17	27	16
24						
25	1217	4923	1419	858	136	2053

Таблица П2.2. Интервалы значений и соответствующие им баллы

Порядковый номер показателя уровня и условий жизни населения	1 балл	2 балла	3 балла	4 балла
1	11,1 — 11,58	12,06	12,54	13,02
2	664 — 760,6	857,6	954,4	1051,2
3	−16,60 — 15,53	−6,46	−1,39	3,68
4	142 — 161,60	181,20	200,80	220,40
5	27,30 — 30,34	33,38	36,42	39,46
6	1477 — 1723	1969	2215	2461
7	37 — 39	41	43	45
8	103 — 106	109	112	115
9	4180 — 5103,9	6027,8	6951,7	7875,6
10	1069,0 — 1363,8	1658,6	1953,4	2248,2
11	75,50 — 76,98	78,46	79,94	81,42
12	0,240 — 0,473	0,696	0,919	1,142
13	—	—	—	—
14	0,20 — 1,63	3,06	4,49	5,92
15	1176 — 1473	1771,6	2069,4	2367,2
16	21,60 — 102,69	183,78	264,87	345,96
17	109,0 — 139,9	170,8	201,7	232,6
18	3,40 — 4,31	5,22	6,13	7,04

19	11,00 — 12,62	14,24	15,86	17,48
20	42,0 — 47,5	53	58,50	64
21	79,0 — 94,9	110,8	126,7	142,6
22	31,0 — 35,6	40,2	44,8	49,4
23,	16,0 — 17,2	18,4	19,6	20,8
24	—	—	—	—
25	136,0 — 614,7	1093,4	1572,1	2050,8

Порядковый номер показателя уровня и условий жизни населения	5 баллов	6 баллов	7 баллов	8 баллов	9 баллов	10 баллов
1	13,5	13,98	14,46	14,94	15,42	15,9
2	1148	1244,8	1341,6	1438,4	1535,2	1632
3	8,75	13,82	18,89	23,96	29,03	34,1
4	240	259,6	279,2	298,8	318,4	338
5	42,5	45,54	48,58	51,62	54,66	57,7
6	2707	2953	3199	3445	3691	3937
7	47	49	51	53	55	57
8	118	121	124	127	130	133
9	8799,5	9723,4	10647,3	11571,2	12495,1	13419
10	2529,5	3008,2	3486,9	3965,6	4444,3	4923
11	82,9	84,38	85,86	87,34	88,82	90,3
12	1,365	1,588	1,811	2,034	2,257	2,47
13*	—	—	—	—	—	—
14	7,35	8,78	10,21	11,64	13,07	14,50
15	2665	2962,8	3260,6	3558,4	3856,2	4154
16	427,05	508,14	589,23	670,32	751,41	832,5
17	263,5	294,4	325,3	356,2	387,1	418
18	7,95	8,86	9,77	10,68	11,59	12,50
19	19,1	20,72	22,34	23,96	25,58	27,20
20	69,5	75	80,5	86	91,5	97
21	158,5	174,4	190,3	206,2	222,1	238
22	54	58,6	63,2	67,8	72,4	77,0
23	22	23,2	243,4	25,6	26,8	28
24*	—	—	—	—	—	—
25	2529,5	3008,2	3486,9	3965,6	4444,3	4923

* Значения этих показателей для 1998 г. оказались недоступными.

Таблица П2.3. Балльные оценки регионов (1998 г.) *

Показатель	Регионы											
	С	С-З	Ц	В-В	Ц-Ч	П	С-К	У	З-С	В-С	Д	К
1	−2	−9	−10	−7	−10	−5	−4	−4	−2	−3	−1	−5
2	8	4	5	1	1	3	1	4	9	7	10	2
3	10	1	1	5	6	5	6	6	8	9	7	1
4	3	2	3	10	1	3	2	2	3	2	1	1
5	8	1	4	9	10	9	4	10	9	10	6	2
6	1	10	8	3	3	4	3	3	5	3	3	2
7	3	10	8	3	3	5	3	4	5	3	7	1
8	5	1	7	10	7	3	1	8	3	5	8	6
9	3	4	10	1	1	3	1	2	3	2	3	2
10	4	5	10	1	1	2	2	2	4	3	7	2
11	6	8	10	8	4	9	5	9	7	1	7	6
12	−8	−1	−3	−3	−2	−2	−2	−2	−7	−10	−3	−2
13												
14	5	4	4	2	4	5	3	5	5	6	10	1
15	2	7	10	6	5	7	2	2	2	1	4	2
16	1	1	2	4	10	5	7	3	7	5	1	2
17	4	1	4	10	10	2	1	4	3	5	4	3
18	4	1	2	7	10	4	3	10	9	5	1	9
19	1	5	10	6	9	9	8	6	5	1	1	4
20	8	7	6	10	6	10	6	7	10	6	5	1
21	2	4	4	1	3	3	3	2	3	3	5	10
22	4	10	8	5	5	2	3	3	5	1	2	2
23	10	8	2	1	3	4	5	4	8	1	10	1
24												
25	−4	−4	−5	−4	−8	−5	−3	−10	−3	−2	−1	−6
Индекс	78	80	100	89	82	85	60	80	101	64	97	47
Место	9	7	2	4	6	5	11	8	1	10	3	12

* Расчетные таблицы по 1994 г. здесь не приводятся, так как они аналогичны таблицам для 1998 г.

Приложение 3

Текущие счета сектора «Домашние хозяйства»*

Таблица П3.1. Счет производства (млрд руб.)

	1992	1995	1996	1997
		Ресурсы		
Выпуск	1733,7	252725,2	351943,0	410835,7
		Использование		
Промежуточное потребление	397,1	68524,6	106675,8	123627,3
Валовая добавленная стоимость	1336,6	184200,6	245267,2	287208,4

Таблица П3.2. Счет образования доходов (млрд руб.)

	1992	1995	1996	1997
		Ресурсы		
Валовая добавленная стоимость	13366	184200,6	245267,2	287208,4
Субсидии на производство и на импорт				
Субсидии на продукты и на импорт				
Другие субсидии на производство				
		Использование		
Оплата труда наемных работников				
Налоги на производство и на импорт	0,8	587,5	468,6	2320,1
Налоги на продукты и на импорт				
Другие налоги на производство	0,8	587,5	468,6	2320,1
Валовой смешанный доход	1335,8	183613,1	244798,6	284888,3

* Таблицы П3.1 —П3.10 составлены по данным работы «Показатели экономической деятельности в секторе «Домашние хозяйства (см. Вопросы статистики, 1998, 1), которые были обновлены и дополнены за счет текущей информации статистических материалов Госкомстата РФ.

Таблица.П3.3. Счет распределения первичных доходов (млрд руб.)

	1995	1996	1997
Валовой смешанный доход	183619,1	244978,6	284888,3
Оплата труда наемных работников	694418,3	1062116,4	1240179,5
Заработная плата	562674,9	835956,2	967809,3
Фактические отчисления на социальное страхование	119178,2	204809,2	247516,2
Условно исчисленные отчисления на социальное страхование	13951,3	23409,1	26830,2
Сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам	−1386,1	−2058,1	−1976,2
Доходы от собственности полученные	60038,8	72941,8	72334,4
Доходы от собственности переданные	751,0	836,3	1092,8
Сальдо первичных доходов (валовое)	9373119,2	1379020,5	1596309,4

Таблица П3.4. Счет вторичного распределения доходов (млрд руб.)

	1995	1996	1997
		Ресурсы	
Сальдо первичных доходов (валовое)	9373119,2	1379020,5	1596309,4
Социальные пособия	138092,4	233392,4	256937,7
Другие текущие трансферты полученные	4155,8	11009,2	8728,9
		Использование	
Текущие налоги на доходы, богатство и т.д.	37711,2	58347,32	79051,6
Отчисления на социальное страхование	136053,3	234639,0	282639,0
В том числе фактические отчисления на социальное страхование	122102,0	211229,9	255799,8

Условно исчисленные отчисления на социальное страхование	13951,3	23409,1	26830,2
Другие текущие трансферты переданные	5806,0	9982,0	12363,9!
Валовой располагаемый доход	899996,9	1320453,8	1487930,5

Таблица П3.5. Счет использования располагаемого дохода (млрд руб.)

	1992	1995	1996	1997
	Ресурсы			
Валовой располагаемый доход	7624,6	899996,9	1320453,8	1487930,5
	Использование			
Расходы на конечное потребление	6199,4	759954,7	1056058,5	1287554,5
Валовое сбережение	1425,2	140042,2	264395,3	200376,0

Таблица П3.6. Доходы и расходы сектора «Домашние хозяйства» (в текущих ценах, млрд руб.)

	1995	1996	1997
Доходы			
Первичные доходы — всего	937907	1379488	1598628
В том числе оплата труда	695804	1064174	94255
Из нее официальная оплата труда	535804	814174	122155
В том числе заработная плата	402675	585956	667809
Начисления на социальное страхование	133129	228218	274346
Скрытая оплата труда	160000	250000	300000
Доходы от собственной производственной деятельности	184201	245267	287208
Другие первичные доходы	57902	70047	69265
Текущие и капитальные трансферты	141554	245457	266407
ИТОГО	1079461	1624945	1865035
Статистическое расхождение	−53526	−41912	−38109

	1995	1996	1997
Расходы			
Налоги и другие расходы в порядке перераспределения	1801581	303437	376366
Расходы на конечное потребление — всего	759955	1056059	1287554
В том числе покупка товаров и услуг	649104	928458	1145153
Потребление товаров и услуг в натуральной форме	77423	110018	125310
Потребление за границей	33428	17583	17091
Сбережения — всего	85822	223537	163006
В том числе:			
накопление запасов, скота, ценностей и недвижимости	8417	7371	26159
Накопление финансовых активов (включая ценные бумаги, валюта и др.)	77405	216166	136847
ИТОГО	1025935	1583033	1826926

Таблица П3.7. Доходы и расходы сектора «Домашние хозяйства» (в процентах к ВВП)

Доходы	1995	1996	1997
Первичные доходы — всего	60,9	64,3	63,4
В том числе оплата труда	45,1	49,6	49,3
Из нее официальная оплата труда	34,7	37,9	37,4
В том числе заработная плата	26,1	27,3	26,5
Начисления на социальное страхование	8,6	10,6	10,9
Скрытая оплата труда	10,4	11,7	11,9
Доходы от собственной производственной деятельности	12,0	11,4	11,4
Вторичные доходы, полученные в результате перераспределения	3,8	3,3	2,7
Другие факторные доходы	9,2	11,4	10,6
ИТОГО	70,1	75,7	74,0
Статистическое расхождение	−3,6	−2,0	−1,6

Расходы	1995	1996	1997
Налоги и другие расходы в порядке перераспределения	11,7	14,1	14,9
Расходы на конечное потребление — всего	49,3	49,2	51,1
В том числе покупка товаров и услуг	42,1	43,3	45,4
Потребление товаров и услуг в натуральной форме	5,0	5,1	5,0
Потребление за границей	2,2	0,8	0,7
Сбережения — всего	5,4	10,4	6,4
В том числе накопление запасов, скота, ценностей и недвижимости	0,5	0,3	1,0
Накопление финансовых активов (включая ценные бумаги, валюту ИДР)	5,0	10,1	5,4
ИТОГО	66,5	73,7	72,4

Таблица П3.8. Счет операций с капиталом (млрд руб.)

	1992	1995	1996	1997
	Ресурсы			
Валовое сбережение	1425,2	140042,2	264395,3	200376,0
Капитальные трансферты полученные		151137,1	19271,0	17835,1
Капитальные трансферты переданные (-)	0,1	15831,3	18216,1	17094,3
Валовое накопление фондов основного капитала	68,3	8364,2	15794,6	26242,0
	Использование			
Изменение запасов материальных оборотных средств		52,6	−8423,6	−82,7
Чистое кредитование (+), чистое заимствование (-) и статистическое расхождение	1356,8	130931,2	258079,2	174957,5

Таблица П3.9. Изменение финансовых активов и обязательств сектора «Домашние хозяйства» (млрд руб.)

	1995	1996	1997
Финансовые активы — всего	78676,9	220567,8	145906,5
Прирост наличных денег в национальной валюте	33145,9	18801,9	27488,7
Прирост наличных денег в иностранной валюте[1]	−12039,9	79351,9	115467,4
Изменение средств на счетах в банках	47203,7	53083,9	17850,2
Прирост задолженности по заработной плате и пенсиям*	9136,8	56624,9	−14899,8
Прирост стоимости ценных бумаг	1230,4	12705,2	0,0
Финансовые обязательства (прирост потребительских кредитов)	1272,1	4402,0	9059,8
Итого изменение чистых финансовых активов (за вычетом прироста финансовых обязательств)	77404,8	216165,8	136846,7

[1] За вычетом валюты, использованной для неорганизованного импорта и покупок резидентов России за рубежом, пересчитано в рубли по среднегодовому обменному курсу.

* Включая задолженность государства и других секторов

Таблица П3.10. Структура ВВП по источникам доходов с учетом корректировки на скрытую оплату труда (в процентах)

	До корректировки			После корректировки		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995
ВВП	100	100	100	100	100	100
В том числе:						
Оплата труда	39,2	40,8	33	44,5	493	434
из нее скрытая	—	—	—	5,3	8,5	104
валовая прибыль экономики, включая:						
смешанный доход, чистые (за вычетом субсидий) налоги на производство и на импорт	50,2	49,6	55,6	44,9	41,1	45,2
	10,6	9,6	11, 4	10,6	9,6	11,4

Примечание: Авторы располагают данными только по 1995 г.

Литература

1. *Римашевская Н.М., Герасимова И.А., Коппина В.Г.* и др. Семья, труд, доходы, потребление. — М.: Наука, 1977.
2. *Саркисян Г.С., Кузнецова Н.П.* Потребности и доход семьи. — М.: Экономика, 1967.
3. *Жеребин В.М., Романов А.Н.* Экономика домашних хозяйств. — М.: ЮНИТИ,1998.
4. *Система* экономико-математических моделей для анализа и прогноза уровня жизни // Под ред. Н.П. Федоренко и Н.М. Римашевской. — М.: Наука, 1986.
5. *Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. Т.25. Ч. I. С.206.
6. *Бузляков Н.И.* Методы планирования повышения уровня жизни. — М.: Экономика, 1969.
7. *Экономика* США в будущем (проблемы и прогнозы): Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1982.
8. *Майер В.Ф.* Уровень жизни населения СССР. — М.: Мысль,1977.
9. *Гурьев В.И.* Основы социальной статистики. — М.: Финансы и статистика, 1991.
10. *Россия* в цифрах. 1998. — М.: Госкомстат России, 1998.
11. *Стоимость* жизни и ее измерение / Под ред. В.М. Рутгайзера и П. Шпилько. — М.: Финансы и статистика, 1991.
12. *Уровень* жизни городского населения России и социальные проблемы реформ // Под ред. М.А. Можиной. — М.: ИСЭПН РАН. Междисциплинарный академический центр социальных наук, 1995.
13. *Методологические* положения по статистике. — М.: Госкомстат России, 1996.
14. *Райцин В.Я.* Модели планирования уровня жизни. — М.: Экономика, 1987.
15. *Жеребин В.М.* и *Ермакова Н.А.* Сопоставление показателей уровня жизни и народного благосостояния в СССР, восточноевропейских и развитых капиталистических странах. //Человек, труд, потребление //Под ред. М.А. Можиной. — М.: ИСЭПН РАН, 1991.
16. *Дмитричев И.И.* Статистика уровня жизни населения. (Учебное пособие) М.: Госкомстат РФ, 1995.
17. *Кремлев Н.Д.* Проблемы оценки уровня жизни населения //Вопросы статистики. 2000, №8. С. 18—23.
18. *Социальные* проблемы в перспективном планировании. /Под ред. В.Н. Кириченко. — М.: Экономика, 1982.
19. *Суринов А.Е.* Доходы населения. Опыт количественных измерений. — М.: Финансы и статистика, 2000.
20. *Хикс Дж.* Стоимость и капитал. — М.: Прогресс,1993.
21. *Маслов П.П.* Измерение потребительского спроса. М.: Экономика, 1971.
22. *Кулакова Е.В., Левит С.Р., Сбытова Л.С.* Доходы домашних хозяйств: показатели, методология, расчеты, источники информации. //(Учебное пособие) — М.: Госкомстат РФ, 1995.
23. *Рутгайзер В.М.* Социальная сфера. Проблемы планирования — М.: Экономика, 1989.

24. *Плановый* дифференцированный баланс доходов и потребления населения / Под ред. Н.М. Римашевской. — М.: Наука,1977.
25. *Волкова Г., Мигранова Л., Римашевская Н.* Вопросы методики оценки дифференциации доходов населения. // Вопросы статистики,1987, № 2.
26. *Россия* 99. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 2000.
27. *Стоимость* жизни и ее измерение. /Под ред. В. Рутгайзера и П. Шпилько. — М.: Финансы и статистика, 1991.
28. *Бедность*: альтернативные подходы к определению и измерению. — М.: Московский Центр Карнеги, 1998.
29. *Дмитриев М.* Социальная сфера в условиях финансового кризиса: проблемы адаптации // Вопросы экономики. 1999, №2.
30. *Римашевская Н.М.* Потребление. //Математика и кибернетика в экономике: Словарь-справочник — М.: Экономика, 1975.
31. *Гелбрейт Дж.* Экономические теории и цели общества. — М.: Прогресс, 1979.
32. *Конюс А.А.* Эластичность. Математика и кибернетика в экономике: Словарь-справочник — М.: Экономика, 1975.
33. *Блюмин И.Г.* Критика буржуазной политической экономии. Т. I. — М.: Экономика, 1962.
34. *Селигмен Б.* Основные течения современной экономической мысли. — М.: Прогресс. 1968.
35. *Козлова К.Б., Энтов Р.М.* Теория цены. — М.: Мысль, 1972.
36. *Кроссер П.* Экономические фикции. Критика субъективистской экономической теории. — М.: Экономика, 1962.
37. *Кейнс Дж.М.* Общая теория занятости, процента и денег. — М.: Прогресс, 1978.
38. *Мэнкью Н.Г.* Макроэкономика. — М.: МГУ, 1994.
39. *Самуэльсон П.* Экономика. — М.: Прогресс, 1968.
40. *Р. Аллен.* Математическая экономия. — М.: Иностр. литература, 1963.
41. *Рыночная* экономика. Т. 1. // Теория рыночной экономики. Ч 1. Микроэкономика. — М.: Соминтек,1992.
42. *Россия* 98. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 1999.
43. *Шевяков А.Ю., Кирута А.Я.* Моделирование сбалансированности и согласования плановых решений в сфере народного благосостояния. — М.: Наука, 1986.
44. *Рабкина Н.Е., Римашевская Н.М.* Основы дифференциации заработной платы и доходов населения. // Методы экономико-математического прогнозирования. — М.: Экономика, 1972.
45. *Состав* и материальное положение малоимущего населения (по материалам Российского статистического агентства)//Вопросы статистики, 1999, № 12. С.33—42.
46. *Римашевская Н.М.* Население России и социальная трансформация: Взгляд в XXI век.// Власть. 1997, № 12, С.24—31.
47. *Подузов А.А.* Измерение бедности (зарубежный опыт)// Проблемы прогнозирования. 1996, № 4, С. 100—108.
48. *Жеребин В.М., Римашевская Н.М.* Проблема борьбы с бедностью в разработках зарубежных правительственных и международных организаций. //Бедность: взгляд ученых на проблему. — М.: ИСЭПН РАН, 1994. С. 24—47.

49. *Sen A.* Poverty and Famines. An Essay in Entitlement and Deprivation. — Oxford University, NY,1997.
50. *Волкова Г.Н., Мигранова Л.А., Римашевская Н.М.* Вопросы методики оценки дифференциации доходов населения.// Вопросы статистики, 1997. №2.
51. *Atkinson A.B.* and Suterland. Tax-Benefit Models. London, LSE, 1988.
52. *Кузнецова Е.В., Суринов А.Е.* Неравенство в распределении доходов и проблемы оценки эффективности мероприятий по его снижению // Вопросы статистики, 1999, №11. С.4—13.
53. *Римашевская Н.М.* Социальное обеспечение в процессе перехода к рынку// Народонаселение, 2000, №3. С.6—20.
54. *Седерлеф С.А.* Россия. Записка о системе социальной защиты.// Инвестиционный климат и экономическая стратегия России. — М.: Высшая школа экономики. 2000. С. 320—328.
55. *Шаронов А., Ильин И.* Формирование системы государственных минимальных социальных стандартов.// Экономист. — М.: Минэкономики РФ, 1999, №1. С. 48—51.
56. *Римашевская Н.М., Бочкарева В.К.* Угрозы социальному страхованию.// Народонаселение, 2000, №4. С.11—18.
57. *Римашевская Н.М., Кислицина О.А.* Пенсионеры: возможности выживания.// Россия 99. Социально-демографическая ситуация. — М., 2000. С. 263—273.
58. *Попова Р.И., Овчарова Л.Н.* Социально-демографическая структура бедных семей.// Россия 99. Социально-демографическая ситуация. — М.: ИСЭПН РАН, 2000. С. 162—167.
59. *Овсиенко Ю.В., Русаков В.П., Сухова Н.Н.* Пенсионная система в России: современное состояние и пути реформирования. Препринт — М.: ЦЭМИ РАН, 1999.
60. *Россия* 97. Социально-демографическая ситуация. VII ежегодный доклад. — М., ИСЭПН РАН. С. 203—214.
61. *Самуэльсон П.* Экономика. М., МГП «Алгон», ВНИСИ,1998, Т.1.
62. *Римашевская Н.М.* Полупенсион. Реформа, которую мы так ждали, вновь не состоялась.// Народонаселение, 2000, №4. С. 8—11.
63. *Непроизводственная* сфера СССР. / Под ред. М.В. Солодкова. — М.: Мысль, 1988.
64. *Рутгайзер В.М.* Ресурсы развития непроизводственной сферы. — М.: Мысль, 1975.
65. *Сфера* услуг в США: новые явления и структурные сдвиги. — М.: Мысль, 1985.
66. *Шанин Т.* Неформальная экономика. Россия и мир. — М.: Логос. 1999.
67. *Комаров В.Е., Уланская В.Д.* Социально-экономическая эффективность сферы услуг. — М.: Наука, 1980.
68. *Пациорковский В.В.* Платные услуги населению: состояние и перспективы. — М.: Наука,1991.
69. *Тощенко Ж.Т.* Социальная инфраструктура: сущность и пути развития. — М.: Мысль, 1980.
70. *Платонова И.И.* Структурная перестройка в жилищной сфере и проблемы индивидуального жилищного строительства. //Моделирование

рыночных отношений и социальная политика. /Отв. ред. А.Ю. Шевяков. — М.: ЦЭМИ РАН, 1985.
71. *Социальная* сфера России. Статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 1995.
72. Социально-экономическое положение России. 1995, XII, — М.: Госкомстат России, 1995.
73. *Строительство* в России. Статистический сборник. — М.: Госкомстат России, 1995.
74. *Пчелинцев О.С.* Жилищная ситуация и перспективы институциональных изменений.// Вопросы экономики, 1994, №10. С. 10—15.
75. *Белкина Т.* Жилищный сектор в России.// Вопросы экономики, 1994, №10. С. 16—22.
76. *Фаерман Е.Ю., Хачатрян С.Р., Суворов А.В., Иванов В.И.* О социальной коррекции реформ ЖКХ. Городское хозяйство и экология. //Известия жилищно-коммунальной академии. — М., 1999, №1. С. 19—40.
77. *Гришанов В.И.* Доходы населения и перспективы реализации программы жилищных субсидий.// Россия 99. Социально-демографическая ситуация. / Под ред. Н.М. Римашевской. — М.: ИСЭПН РАН, 2000. С. 167—179.
78. *Андрюшина Е.В.* Здоровье и здравоохранение в Нидерландах // Народонаселение, 1999, №1.
79. *Римашевская Н.М.* Социальное обеспечение в процессе перехода России к рынку.// Народонаселение, 2000, №3. С. 6—20.
80. *Бюджетная* система Российской Федерации. Финансовое обеспечение здравоохранения. //С-Петербургский государственный университет экономики и финансов. — М., 1999.
81. *Инвестиционный* климат и экономическая стратегия России. //Материалы для обсуждения. Социальная политика и экономическое развитие. — М.: ВШЭ, 2000.
82. *Развитие* системы ОМС в субъектах Российской Федерации с 1993 г. по 1997 г. — М.: Федеральный фонд обязательного медицинского страхования, 1999.
83. *Бюджетная* система Российской Федерации. Финансовое обеспечение расходов на образование. //С-Петербургский государственный университет экономики и финансов. — М., 1999.
84. *Кузьминов Я., Беляков С., Клячко Т., Якобсон Л.* Состояние и перспективы развития российской системы образования.// Инвестиционный климат и экономическая стратегия России: Материалы для обсуждения. — М.: ВШЭ, 2000.
85. *Днепров Э.Д.* Современная школьная реформа в России. — М.: Наука, 1998.
86. *Щетинин В.П., Хроменков Н.А., Рябушкин Б.С.* Экономика образования. — М.: Российское педагогическое агентство, 1998.
87. *Воронин А.А.* Экономика высшего образования в новых условиях хозяйствования. — М.: НИИ высшего образования, 1999.
88. *Бюджетная* система Российской Федерации. Особенности финансирования культуры и искусства. //С-Петербургский государственный университет экономики и финансов. — М., 1999.
89. *Российский* статистический ежегодник.1998. — М.: Госкомстат РФ, 1999.

90. *Жеребин В.М., Землянская В.Н.* Домашние хозяйства: потребление в период преобразований // Народонаселение, 1999, №3.
91. *Российский* статистический ежегодник 1999. — М.: Госкомстат России, 2000.
92. *Бызов Л.* Уровень потребления и имущественные характеристики среднего класса.// Социологические исследования, 2000, №3. С. 42.
93. *Авраамова Е.* Время перемен: социально-экономическая адаптация населения. — М.: ИСЭПН РАН,1998.
94. *Пиирайнен Т., Турунцев Е.* Отталкиваясь от Вебера: к пониманию процессов социальной стратификации.// Вопросы экономики, 1998, №7.
95. *Рощина Я.* Вопросы экономики, 1998, №3. С. 114.
96. *Римашевская Н.* Население России и социальная трансформация: Взгляд в XXI век.// Власть, 1997, №12.
97. *Социально*-экономическое исследование благосостояния, уровня и образа жизни населения города.// Проект «Таганрог-III», — М.: ИСЭПН РАН,1992.
98. *Семейное* благосостояние и здоровье. Проект «Таганрог-3,5». Т1. / Под ред Н.М. Римашевской. — М.: ИСЭПН РАН, 1997.
99. *Townsend* (1979). Poverty in the United Kingdom. — Harmondsworth: Penguin, p.31.
100. *J. Mack* and *S. Lansley* Poor Britain, London 1985.
101. *Состав* и материальное положение малоимущего населения (по материалам Российского статистического агентства).// Вопросы статистики. 1999, №12. С. 33—34.
102. *Римашевская Н.М.* Социальное обеспечение в процессе перехода России к рынку. //Народонаселение, 2000, №3. С. 6—20.
103. *Военков М.И.* Возможности статистического изучения среднего класса. // Вопросы статистики, 1999, №11. С. 6—12.
104. *Радаев В.* Человек в домашнем хозяйстве.// Социологические исследования. 1997, №7. С. 64—71.
105. *Авраамова Е.* и др. Средний класс в России: Количественные и качественные оценки. //Бюро экономического анализа. — М.: ТЕИС, 2000. С. 91—97.
106. *Горшков М.К.* Некоторые методологические аспекты анализа среднего класса в России. //Социологические исследования, 2000, №3. С. 4.
107. *Ровенский Ю.А.* Прошлое и настоящее малого бизнеса в России. //Социально-политический журнал, 1994, №9—10. С. 149.
108. *Макконнелл К., Брю С.* Экономика. Принципы, проблемы и политика. — М.: Республика, 1992; Реферат-Дайджест — М.: Менеджер, 1993.
109. *Глущенко К., Топилина В.* Об оценке численности домохозяйств //Вопросы экономики, 1995, №9.
110. *Елизаров В., Зверева Н., Колабихина И.* Основные направления комплексного подхода к исследованию семьи и домохозяйства. Определение понятий. //Домохозяйство, семья и семейная политика: Сб. статей — М.: МГУ, 1997.
111. *Жеребин В.* Классификация, функции и значение деятельности домашних хозяйств //Вопросы статистики, 1997, №2.
112. *Система* национальных счетов. 1993 г. — ООН, 1998.
113. *Домохозяйство*, семья и семейная политика: Сб. статей. — М.: Диалог-МГУ,1997.

114. *Олейник А.* Домашние хозяйства в переходной экономике: типы и особенности поведения на рынке // Вопросы экономики, 1999, №12.
115. *Шанин Т.* Формы хозяйства вне систем // Вопросы философии. 1990, №8. С. 109—115.
116. *G. Becker.* A Treatise on the Family. London, 1986.
117. *Беккер Г.* Экономика семьи и макроповедение.// США: экономика, политика, идеология,1994. №2,3
118. *T. Schultz.* Economics of the family. — Chicago, 1989.
119. *Caldwell.* A theory of Fertility: From High Plateau to Destabilization. // Population and Development Review, vol.4, n.4, 1978.
120. *Самуэльсон П.* Экономика. т. I — М., 1992, С. 150.
121. *А. Чаянов.* Избранные произведения. — М.: Экономика, 1989.
122. *The Social* and Political Economy of the Household. — Oxford: Oxford University Press, 1994. Introduction, pp. 151—197.
123. *Mingione E.* Fragmented *Societies:* A *Sociology of Economic Life Beyond* the Market Paradigm. — Oxford: Blackwell, 1991, p. 74.
124. *Чаянов А.В.* Крестьянское хозяйство. — М. Экономика. 1989.
125. *Экономическая* статистика.— М.: Инфра-М, 1999.
126. *Волков А.Г., Сороко Е.Л.* Типология семей и домохозяйств: Развитие и анализ. // Вопросы статистики, 1999, №5.
127. *Методологические* положения по статистике. Вып.3. — М.: Госкомстат России, 2000.
128. *Основные* показатели выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств по Российской Федерации во II квартале 1998—1999гг.: Организационные и методические положения.// Стат. бюллетень №11(61), — М.: Российское статистическое агентство, ноябрь 1999.
129. *Программа* комплексного социально-экономического исследования «Таганрог-IV». Препринт. — М.: ИСЭПН РАН, 1996.
130. *Кутенков Р.П., Шабанов В.Л.* Анализ структуры доходов сельских домохозяйств по альтернативным источникам. // Вопросы статистики.2000, №8. С. 15—17.
131. *Агапова Т.Н., Костылева Л.В.* Сравнительный анализ личных подсобных хозяйств городского и сельского населения.// Вопросы статистики. 2000, №8. С. 45—48.
132. *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. — М.: Госкомстат РФ и Минсоцзащиты РФ,1996.
133. *Стратегия* реформирования экономики России (аналити-ческий доклад ИЭ РАН) // Вопросы экономики, 1996, №3.
134. *Итоги* единовременных обследований по социально-экономическим вопросам, опросов общественного мнения населения Российской Федерации, обследований семейных бюджетов. — М.,1992. Вып. 1.
135. *Булатов Н.О.* выживании агропромышленного комплекса.// Российский экономический журнал. 1995, №5,6.
136. *Методологические* положения по статистике. Вып. II. — М.: Госкомстат России, 1998.
137. *Малое* предпринимательство России. — М.: Госкомстат России, 1999
138. *Народное* благосостояние. Тенденции и перспективы. — М.: Наука, 1992.

139. *Показатели* экономической деятельности в секторе «Домашние хозяйства» // Вопросы статистики, 1998, №2.
140. *Projecting* Methods for Integrating Population Variables into Development Planning. Module Three. Techniques for Preparing Projections of Households and other incomes. —New-York, UN. 1993.
141. *Пигу А.* Экономическая теория благосостояния. Ч.1. — М.: Прогресс, 1985.
142. *Семья и общество.* // Под ред. А.Г. Харчева. — М.: Наука, 1982.
143. *Социально*-экономические исследования благосостояния, образа и уровня жизни населения города //Проект «Таганрог-III». М.: ИСЭПН РАН, 1992.
144. *Семейное* благосостояние и здоровье. //Проект — «Таганрог-3,5». Т. I. — М.: ИСЭПН РАН, 1997.
145. *Римашевская Н.М., Ермакова Н.А.* Домашние хозяйства: Структура и динамика доходов. // Народонаселение. 2000, №12. С. 20—32.
146. *Мониторинг* социально-экономического потенциала семей. I кв. 1997. — М.: Госкомстат РФ и Минсоцзащиты РФ, 1997.
147. *Смирнов С., Исаев Н.* Социальная политика: новый курс. // Вопросы экономики, 1999, №2.
148. *Дмитриев М.* Социальная сфера в условиях кризиса: проблемы адаптации. //Вопросы экономики, 1999, №2.
149. *Мигранова Л.А.* Методика балльной оценки нуждаемости семей в социальной помощи. //Адресная социальная помощь. Теория, практика, эксперимент. /Под ред. Н.М. Римашевской. — М.: Минтруд РФ, ИСЭПН РАН. 1999.
150. *Дифференцированный* баланс доходов и потребления населения / Под ред. А.Х. Карапетяна и Н.М. Римашевской, — М.: Наука, 1977.
151. *Плановый* дифференцированный баланс доходов и потребления населения /Под ред. Н.М. Римашевской, — М.: Наука, 1981.
152. *Система* экономико-математических моделей для анализа и прогноза уровня жизни. /Под ред. Н.П. Федоренко и Н.М. Римашевской. — М.: Наука,1986.
153. *Kelley, Allen.* Demand patterns, demographic change and economic growth // Quarterly Journal of Economics, vol. LXXXIII, pp.110—126.
154. *Rodgers Gerald* and others (1978). Population, Employment and Inequality: Bachue-Philippines. England: Saxon House (for the International Labour Office).
155. *Stone Richard.* Linear expenditure systems and demand analysis: an application to the pattern of British demand// Economic Journal, 1954, vol.64, pp. 511—527.
156. *Lluch Constantino.* Patterns in Household Demand and Savings. — New-York: Oxford Univtrsity Press, 1977.

Оглавление

Введение 3

Раздел I. Система понятий уровня жизни 9

Глава 1. Уровень жизни населения – как он понимается сегодня 10

1.1. Различные подходы к определению уровня жизни 13
1.2. Показатели и системы показателей уровня жизни 21

Глава 2. Доходы населения 36

2.1. Состав и структура доходов 36
2.2. Характеристики отдельных видов денежных доходов населения 42
2.3. Доходы населения в период 1992—1998 гг. 48
2.4. Показатели номинальной и реальной заработной платы и доходов 52

Глава 3. Стоимость жизни 56

3.1. Индекс стоимости жизни 56
3.2. Инфляция 59
3.3. Прожиточный минимум 64

Глава 4. Потребление населения 75

4.1. Понятие и система показателей потребления 75
4.2. Потребление населения в терминах теории предельной полезности 81
4.3. Потребление населения в период 1992—1999 гг. 88

Глава 5. Дифференциация доходов. Бедность. Проблема выравнивания дорходов 106

5.1. Дифференциация доходов 106
5.2. Проблема бедности 113
5.3. Политика выравнивания доходов 127

Глава 6. Социальная защита населения и социальные гарантии. Проблемы пенсионного обеспечения 132

6.1. Социальная защита 132
6.2. Социальные стандарты и гарантии 135
6.3. Пенсионное обеспечение 143

Раздел II. Основные отрасли социальной сферы 159

Глава 7. Социальная сфера: общая характеристика 160

Глава 8. Проблемы жилья и жилищной политики 163

8.1. Статистика жилищного хозяйства 163
8.2. Статистика коммунального хозяйства 165
8.3. Состояние жилищного фонда и процессы его преобразования 168

Глава 9. Здравоохранение. Физкультура, спорт и отдых 185

9.1. Основные показатели системы здравоохранения 185
9.2. Принципы и проблемы организации медицинской помощи населению 191
9.3. Финансовое обеспечение здравоохранения 197

9.4. Направления и возможности реформирования системы здравоохранения 203
9.5. Туризм, отдых, физическая культура и спорт 208

Глава 10. Образование, культура и искусство 211

10.1. Образование. Показатели статистики образования 211
10.2. Ситуация в системе образования к концу 90-х годов 218
10.3. Финансирование образовательных учреждений и возможности его реформирования 223
10.4. Культура и искусство 232

Глава 11. Основные показатели состояния и развития розничной торговли, сферы бытовых услуг, транспорта и связи 236

11.1. Розничная торговля, бытовые и коммунальные услуги 237

Раздел III. Сопоставление уровня жизни 247

Глава 12. Временные, межрегиональные и межгрупповые сопоставления уровня жизни 248

12.1. Сопоставления во временном аспекте 250
12.2. Межрегиональные сопоставления 264
12.3. Сопоставления между различными доходно-имущественными и социально-демографическими группами населения 277

Глава 13. Основные социальные слои российского общества 300

13.1. Бедные 300
13.2. Богатые 309
13.3. Средний класс: проблемы формирования 316

Раздел IV. Домашние хозяйства – центральный объект исследования уровня жизни населения 339

Глава 14. Основные представления о домашнем хозяйстве 340

14.1. Определение понятия домашнего хозяйства 340
14.2. Экономика домашних хозяйств: краткий обзор направлений исследований 348
14.3. Классификация домашних хозяйств 359
14.4. Роль домашних хозяйств в развитии рыночных отношений 366
14.5. Методология и практика обследований домашних хозяйств 370

Глава 15. Производственные и экономические функции домашних хозяйств как источники доходов 379

15.1. Активизация деятельности домашних хозяйств и изменение состава их доходов в условиях кризисной экономики 379
15.2. Развитие собственных производственных и экономических функций домашних хозяйств 394

Глава 16. Количественная оценка результатов производственной и экономической деятельности домашних хозяйств 422

16.1. Функциональный подход к оценке результатов собственной производственной и экономической деятельности домашних хозяйств 422

16.2. Домашние хозяйства в СНС 435
16.3. Домашние хозяйства в матрицах социальных счетов 439
16.4. Оценка вклада от результатов собственной производственной деятельности домашних хозяйств в ВВП 454

Глава 17. Доходы, потребление, уровень жизни домашних хозяйств (по материалам конкретных обследований 461

17.1. Доходы домашних хозяйств 461
17.2. Реализация экономических функций домашних хозяйств 477
17.3. Потребление и уровень жизни 490
17.4. Социальная защита малообеспеченных и уязвимых групп населения 509

Глава 18. Некоторые традиционные модели доходов и потребления домашних хозяйств 520

18.1. Дифференцированный баланс доходов и потребления домашних хозяйств 520
18.2. Модели спроса и потребления 528
18.3. Микромодели потребления и сбережений, использующие группировку информации по домашним хозяйствам в целом 533
18.4. Процедура, основанная на модели с экзогенными сбережениями 536
18.5. Процедура, основанная на модели с эндогенными сбережениями 544
18.6. Оценки функций моделей обоих типов (с экзогенными и эндогенными сбережениями) 555
18.7. Макромодели потребления и сбережений, ориентированные на среднедушевые оценки 556
18.8. Модель, основанная на расширенной линейной системе 563
Приложения 568
Литература 583