

## МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ И ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ДОХОДОВ ПО ГРУППАМ НАСЕЛЕНИЯ

**В.А.Литвинов,**

*кандидат экономических наук,  
зам.директора Всероссийского центра уровня жизни*

Важным направлением исследования денежных доходов является их анализ по тем или иным группам населения. Также как и в регионально-территориальном разрезе, ключевым здесь является исследование концентрации и дифференциации.

**Концентрация** как экономическая категория характеризует именно процесс сосредоточения, в данном случае денежных доходов. Исследование концентрации позволяет дать ответ на вопросы: кто, где и когда сосредоточивает денежные доходы. Изучение процесса концентрации доходов по группам населения также дает возможность выявить позитивные (ослабление поляризации) и негативные (усиление поляризации) тенденции в развитии общества. С учетом сказанного становится понятной важность значения разработки и анализа конкретных показателей концентрации, характеризующих изменения в области концентрации доходов по группам населения.

В основе расчетов показателей концентрации лежит распределение населения в зависимости от уровня душевого денежного дохода. Однако охватить регулярным учетом доходы каждого гражданина не представляется возможным. С целью выявления уровня денежных доходов населения организуются выборочные обследования. Полученные данные могут быть использованы либо напрямую для характеристики процесса распределения населения в зависимости от уровня душевого денежного дохода<sup>1</sup>, либо распространяться на генеральную совокупность по определенной модели, т.е. данные выборки являются лишь основой для построения соответствующего ряда распределения населения страны (региона).

<sup>1</sup> На сегодня, например, в России выборочное обследование бюджетов охватывает 48,6 тыс. домашних хозяйств, семей, что составляет менее 0,1 % от общей численности населения страны.

Основной прием исследования процесса концентрации доходов – группировка, а основной показатель – доля доходов конкретной группы в общем объеме денежных доходов населения.

До настоящего времени применительно ко всему населению такой группировкой, используемой, в частности, Госкомстатом РФ для характеристики процесса концентрации денежных доходов, остается деление населения на формальные квантильные<sup>2</sup> (децильные, квинтильные, квартильные и т.п.) группы.

Обратим внимание прежде всего на то обстоятельство, что изменение доли конкретной группы населения прямо связано с темпом роста денежных доходов. Если темпы роста по всем, например, квинтильным (20 %-ым) группам населения одинаковы, то их доли неизменны. И наоборот, если доли не меняются, темпы роста денежных доходов по всем группам одинаковы и равны темпу роста для населения в целом. С этих позиций представляет интерес изменение долей конкретных групп в общем объеме денежных доходов населения. В частности, выясняется, что, например, в России в 1991–1997 гг. (I полугодие) фактически неизменной оставалась доля лишь четвертой квинтильной группы населения – соответственно 22,8 и 22,9 %. То есть оказывается, что рост денежных доходов населения в целом, определяемый как средняя величина темпов роста доходов отдельных квинтильных групп, был характерен всего лишь для 1/5 части населения страны. У 60 % населения в указанный период рост денежных доходов оказался существенно ниже среднего и только у 20 % – выше среднего. Следствием этого явилось резкое уменьшение доли пер-

<sup>2</sup> Квант – лат. quantum – сколько. Квантили – порядковые характеристики, занимающие определенное место в ранжированной совокупности.

вых трех квинтильных групп в общем объеме денежных доходов – с 46,5 до 33,9 %, т.е. за последние пять с небольшим лет она снизилась почти в 1,4 раза. Наиболее же значительно упала доля наименее доходной первой квинтильной группы населения – с 11,9 до 6,5 %, т.е. она снизилась в 1,8 раза. При этом на долю первого дециля (10 % наименее обеспеченного населения) теперь приходится всего 2,6 % общего объема денежных доходов. В то же время существенно возросла доля пятой квинтильной группы населения – с 30,7 до 43,2 %, т.е. увеличилась в 1,4 раза. При этом на долю десятого дециля (10 % наиболее обеспеченного населения) теперь приходится уже около 33 % общего объема денежных доходов.

Таким образом, в России по сравнению с 1991 г. ситуация в области концентрации денежных доходов населения существенно и принципиально изменилась. С началом экономических преобразований, направленных на развитие свободного функционирования рыночных отношений, в стране пошло “бурное” расслоение общества. Через перелив (перераспределение) собственности, капитала и доходов – к формированию отличных от прежних доходных групп населения. В результате Россия ускоренными темпами пришла к распределению доходов, характерному для большинства капиталистических стран<sup>3</sup>. Но надо иметь в виду, что в этих странах процесс поляризации общества проходил постепенно, а в России – резко; его социальные последствия еще только предстоит осознать и ощутить.

Далее отметим, что непользование при исследовании распределения населения только формальных квинтильных групп имеет существенный недостаток, поскольку при таком подходе не раскрываются качественные стороны явления. В частности, группы “богатых” (пятая квинтиль или десятая дециль) и “бедных” (первая квинтиль или первая дециль) заведомо (априори) определяются количественно равными. Хотя очевидно, что в действительности число “богатых”, как правило, не равно числу “бедных”. Следовательно, чтобы дать реальную картину концентрации и

дифференциации денежных доходов населения, необходимо “вырваться” из тисков формального квантильного деления населения на группы – нужна принципиально иная группировка. Важно проследить, что скрывается за тенденциями изменения параметров, исчисленных для формальных групп населения, т.е. какие конкретно социальные явления происходят в обществе: растет или снижается число “бедных”, “размывается” ли средний класс и т.д.

Но прежде чем рассматривать подходы к построению иной, отличной от квантильной, группировки населения, отметим два принципиально важных для нашего исследования момента. Во-первых, мы не собираемся анализировать те или иные точки зрения на бедность, а именно: что такое бедность, кого считать бедным и т.д. Это тема для самостоятельного исследования. С методологических позиций наиболее актуальным представляется выявление тенденций изменения некоего условно определенного исследователем контингента “бедных” (поэтому и берем это слово в кавычки) во времени и пространстве. Здесь же подчеркнем, что, как отмечал еще Парето, “бедность” в условиях господства капиталистических производственных отношений была всегда и везде и что при свободном функционировании рыночных отношений практически невозможно обеспечить равномерное распределение денежных доходов, а следовательно, всегда кривая Лоренца будет иметь больший или меньший прогиб. Поэтому, на наш взгляд, важнее всего характеристика собственно **процесса**.

Во вторых, мы подходим к исследованию тенденций изменения “бедности” не изолированно, а во взаимосвязи с другими явлениями, в частности с ростом “обеспеченности” и т.п. Известно, что с началом активных преобразований производственных отношений внимание общественности, в том числе и научной, сфокусировалось на проблеме бедности. Вокруг нее развернулась широкая дискуссия, а именно: кого считать бедным, сколько у нас бедных, каков уровень доходов бедных и на сколько он отстает от среднего уровня и т.д. В поисках ответов на эти вопросы разрабатывались и внедрялись в аналитическую практику всевозможные показатели, в том числе и с учетом накопленного зарубежного опыта. Вме-

<sup>3</sup> Например, в США в 1987 г. доля первой квинтильной группы населения составляла 4,6 %, а пятой – 43,7 %. По прогнозам же Affluent Market Institute в Атланте, к 2005 г. богатейшая часть населения США (20 %) будет контролировать уже 60 % денежных доходов.

сте с тем известное несовершенство методологии и методики расчета указанных параметров приводит к получению разными исследователями проблемы бедности различных, и весьма существенно, результатов. Все это вместе взятое привело к образованию тугого узла проблем бедности, который в силу экономической слабости страны в условиях стагнирующего производства и нарастающей безработицы оказался в эпицентре интересов различных группировок, в том числе и политических. Так, вольно или невольно, проблема бедности оказалась как бы вырванной из общего контекста экономических преобразований в обществе и стала самодавлеской величиной.

Однако в действительности любое явление или процесс не может протекать изолированно. В частности, это означает, что наряду с качественными и количественными изменениями бедности в тоже самое время и на этом же пространстве происходят качественные и количественные изменения "обеспеченности". Безусловно, последнюю можно, аналогично существующим исследованиям бедности, анализировать также изолированно от других явлений и процессов. Это и имеет место в частных исследованиях, проводимых, например, рядом коммерческих банков или отдельными представителями иностранных компаний. Конечно, какой-нибудь филиал "Volvo" интересуется потенциальный российский рынок покупателей их продукции стоимостью в несколько десятков тысяч долларов и с этих позиций они и подходят к проблеме обеспеченности, а бедность, в упомянутом выше понимании, их мало интересует.

Иначе говоря, в настоящее время сложилась как бы парадоксальная ситуация. С одной стороны, государство, особенно по линии социальной защиты населения, научно-аналитические организации и информационные службы концентрируют внимание на собственно проблеме бедности, а с другой стороны, государство же, но по линии налоговой инспекции и полиции, научные организации и информационные службы (например, ГАН), в основном под целевые (частные) заказы, изучают те или иные стороны обеспеченности (при этом практически отсутствует анализ взаимосвязки рассматриваемых явлений в рамках происходящих перемен в обществе).

Таким образом, с научных позиций представляет интерес прежде всего не изолированное рассмотрение изменения бедности или обеспеченности, а исследование взаимосвязи этих явлений, происходящее в конкретное время и в конкретном месте.

С учетом сказанного, нами во Всероссийском центре уровня жизни (ВЦУЖ) предложено использовать для характеристики распределения населения не только формальные квантильные, но и так называемые доходные группы.

Принципиальной для разделения населения по "доходным" группам является проблема критерия. В качестве такого предлагалось использование доли от среднедушевого денежного дохода, например считать бедными людей с доходом до половины (0,5) размера среднедушевого денежного дохода<sup>4</sup>. Однако в реальной жизни денежные доходы у многих столь незначительны, что они даже целиком (а не только своей половиной) не могут обеспечить элементарного физического выживания человека. Если же в качестве критерия взять половину от среднероссийского размера среднедушевого дохода, то в этом случае жители регионов с высокими номинальными денежными доходами окажутся в группе "обеспеченных", хотя с учетом реальных условий жизни в ряде этих регионов при таких доходах выживание окажется невозможным.

Более объективным является деление населения по размеру дохода, обеспечивающего тот или иной потребительский стандарт. В качестве таковых могут быть рассмотрены отдельные виды потребительских бюджетов: прожиточный минимум (ПМ); минимальный потребительский бюджет (МПБ); бюджет высокого достатка (БВД)<sup>5</sup>. Поскольку же методики расчетов МПБ и БВД применительно к субъектам Федерации не прошли широкой апробации и официально не утверждены, нами впервые предложено и с 1994 г. во ВЦУЖ применяется деление населения по группам

<sup>4</sup> Попытки определения числа (доли) "бедных" с помощью указанного критерия предпринимались, в частности, и Госкомстатом РФ.

<sup>5</sup> См.: Литвинов В.А., Степанова Т.Н., Гулюгина А.А., Юркович А.С. Подготовка методических рекомендаций по расчетам индексов цен по отдельным группам населения. Научный отчет. ВЦУЖ, 1994.

прожиточного минимума<sup>6</sup>. Выделяются следующие доходные группы населения:

- с душевым доходом ниже ПМ (“бедные”);
- с душевым доходом от ПМ до 2-х ПМ (“низкообеспеченные”);
- с душевым доходом свыше 2-х ПМ (“обеспеченные”).

Также впервые нами предложен и введен с 1994 г. во ВЦУЖ в научный оборот “коэффициент направленности процесса стратификации”<sup>7</sup>, экономическая сущность которого – именно взаимосвязанная характеристика изменения “бедности” и “обеспеченности”<sup>8</sup>.

Коэффициент стратификации обладает следующими свойствами. Во-первых, в статике он показывает, кого в обществе больше: “бедных” или “обеспеченных”. Если коэффициент больше “1”, то “бедных” больше. И наоборот, если коэффициент меньше “1”, то больше “обеспеченных”. Во-вторых, в динамике указанный коэффициент показывает, в каком направлении развивается исследуемое явление (стратификация населения). Если в динамике коэффициент растет, значит идет более быстрое нарастание “бедности” по сравнению с ростом “обеспеченности”. И наоборот, если в динамике коэффициент уменьшается, то “бедность” относительно “обеспеченности” уменьшается. Таким образом, рассматриваемый коэффициент увязывает доходы различных групп (слоев) населения с важнейшим потребительским стандартом и существенно дополняет характеристику изменения положения представительных групп населения.

<sup>6</sup> См.: Бобков В.Н., Литвинов В.А., Мигранова Л.А. Мониторинг уровня жизни по социальным группам населения в регионах РФ // Уровень жизни населения регионов России. М.: ВЦУЖ, 1994. № 14. С. 20, 39.

<sup>7</sup> По расчетам ВЦУЖ, в 1996 г. по России в целом ПМ был равен 321,3 тыс.руб., а МПБ – 600,4 тыс.руб., т.е. последний примерно вдвое превышал ПМ.

<sup>8</sup> Стратификация – лат. stratum – настил + facere – делать.

<sup>9</sup> См.: Бобков В.Н., Литвинов В.А., Мигранова Л.А. Мониторинг уровня жизни по социальным группам населения в регионах РФ // Уровень жизни населения регионов России. М.: ВЦУЖ, 1994. № 7. С. 12; Литвинов В.А. Корректировка системы показателей доходов и уровня жизни, соответствующих выходных форм. I этап: Предложения и расчет коэффициента направленности процесса стратификации в обществе на основе распределения населения по размерам среднедушевого денежного дохода. Научный отчет. ВЦУЖ, 1996.

Наряду с показателем доли конкретной группы в общем объеме денежных доходов для анализа концентрации целесообразно использовать и специальные коэффициенты, комплексно характеризующие рассматриваемое явление. К таким специальным показателям можно отнести “коэффициент концентрации (индекс Джини)” и “коэффициент концентрации Герфинделя”.

Основой для расчетов индекса Джини является построение кривой Лоренца, характеризующей накопление изучаемого признака (доходов) в зависимости от накопления элементов совокупности (населения). В прямоугольной системе координат кривая Лоренца выпуклая вниз и проходит под диагональю единичного квадрата с координатами: 0.0; 0.1; 1.1; 1.0. В случае равномерного распределения каждая совокупность (группа населения) имеет доход пропорционально своей численности. Чем больше отклонение кривой Лоренца от диагонали, тем больше степень неравномерности распределения признака (доходов) в совокупности. Эту степень неравномерности распределения выражают через площадь, заключенную между диагональю квадрата и кривой Лоренца и отнесенную к площади треугольника, равной 1/2. Указанное соотношение и получило название индекса (коэффициента) Джини.

Индекс Джини (коэффициент концентрации), определяя степень отклонения фактически сложившегося распределения доходов по группам населения от линии их теоретически возможного равномерного распределения, комплексно характеризует процесс сосредоточения денежных доходов по группам населения, лишь косвенным образом отражает собственно концентрацию в узком смысле этого слова (то есть стремление “стянуть” все доходы в одних руках). В случае, когда индекс Джини приближается к единице, имеем абсолютно неравномерное распределение денежных доходов при полной их концентрации. И наоборот, если индекс Джини стремится к нулю, имеем абсолютно равномерное распределение денежных доходов и “нулевую” концентрацию.

Принимая во внимание сказанное, нами впервые в исследовании денежных доходов населения страны предложено использовать при анализе концентрации и другой показа-

тель, а именно "коэффициент концентрации Герфинделя"<sup>10</sup>. В отличие от индекса Джини коэффициент Герфинделя является показателем "прямого действия". Его границы также от 0 до 1. При стремлении числа групп к бесконечности коэффициент Герфинделя стремится к нулю. Когда имеется только одна группа – коэффициент равен единице. При этом коэффициент Герфинделя индифферентен к линии теоретически возможного равномерного распределения. Иначе говоря, коэффициент Герфинделя принимает неравномерность распределения за аксиому, а его изменения отражают изменения в сложившихся пропорциях между группами, т.е. в соотношениях долей отдельных групп в общем объеме денежных доходов населения. При заданном (неизменном) количестве групп повышение коэффициента Герфинделя в текущем периоде по сравнению с периодом, принятым за базу, прямо свидетельствует о повышении концентрации, т.е. о все большем сосредоточении денежных доходов в "руках" какой-либо одной группы, и, соответственно, косвенно показывает степень отклонения фактического распределения доходов по группам населения от линии их теоретически возможного равномерного распределения.

Индекс Джини и коэффициент Герфинделя, характеризуя концентрацию денежных доходов, опосредованно отражают в то же время и общую меру дифференциации доходов населения. Однако при этом не надо смешивать концентрацию (как сосредоточение чего-либо) с дифференциацией (как отличие (различие) частей целого). Под дифференциацией нами подразумевается прежде всего отличие варьирующего признака как взвешенной величины в крайних группах. Следовательно, индекс Джини не может прямо использоваться для характеристики дифференциации денежных доходов населения – для ее изучения необходимо применять особые показатели. Прежде всего речь идет о квантильных коэффициентах дифференциации, а именно о фон-

довых квантильных коэффициентах и децильном коэффициенте дифференциации.

Фондовые – это такие коэффициенты дифференциации, в которых соотносятся между собой средние значения денежных доходов внутри сравниваемых крайних групп населения или их доли в общем объеме доходов. Чаще всего такие коэффициенты рассчитываются для квантильных (20 %-х) и децильных (10 %-х) групп населения.

Децильный коэффициент дифференциации представляет собой соотношение уровней доходов, выше и ниже которых расположено по 10 % соответственно наиболее и наименее обеспеченного населения. Он определяется как отношение минимального значения денежного дохода к максимальному в соответствующих группах населения. По своей величине децильный коэффициент примерно вдвое меньше фондового коэффициента, исчисленного применительно к крайним 10 %-ым группам населения.

Квантильные коэффициенты широко применяются в настоящее время в анализе денежных доходов населения. Можно даже констатировать, что статистическая практика сегодня при исследовании дифференциации ими и ограничивается. Однако указанные коэффициенты не лишены и серьезных недостатков. Конкретно речь идет о том, что они индифферентны к фактическому количественному (абсолютному и относительному) изменению числа лиц, находящихся на полярных полюсах по уровню душевых денежных доходов. В квантильных коэффициентах дифференциации их доли в общей массе населения определены априори и всегда неизменно равны, например 10 %.

В этой связи с целью смягчения отмеченных недостатков (не выходя за рамки формального деления населения на процентные группы) нами впервые предлагается использовать для оценки дифференциации групповых, а именно "вариативно-квантильных коэффициентов дифференциации". Основой расчета этих коэффициентов является положение о постоянном (абсолютном и относительном) изменении группы "богатых", за которых принимаются группы лиц, владеющих, например, 50, 20 или 10 % всех денежных доходов населения. В сравнение же с ними вступают группы "бедных", за которых при-

<sup>10</sup> См.: Литвинов В.А. Корректировка системы показателей доходов и уровня жизни, соответствующих выходных форм (полугодие). Устал: Предложения и расчет показателя концентрации по доходным группам населения. Научный отчет. ВЦУЖ. 1996 г.; Литвинов В.А. Выводы, предложения и рекомендации, вытекающие из мониторинга "Доходы и уровень жизни населения" // Уровень жизни населения регионов России. М.: ВЦУЖ. 1997. № 3. С.8-9.

нимаются, например, 50, 20 или 10 %-е группы наименее обеспеченных лиц.

Таким образом, вариативно-квантильные коэффициенты дифференциации определяют как соотношение средних значений денежных доходов внутри постоянно изменяющихся (абсолютно и относительно) групп "богатых" и относительно неизменных (50, 20 или 10 %) групп "бедных". Такой подход даст возможность выйти из методологического тупика при определении, кого считать "богатым". Это, как будет показано ниже, открывает большие возможности для более точной характеристики дифференциации в обществе.

Выделяем три основных вариативно-квантильных коэффициента дифференциации: вариативно (медiallyно) - медианный; вариативно-квинтильный и вариативно-децильный. Порядок расчетов вариативно-квантильных коэффициентов покажем на примере вариативно (медiallyно) - медианного коэффициента за 1996 г., исчисленного по данным Госкомстата РФ.

Итак, за "бедных" принимаем половину наименее обеспеченного населения (50 %). Определяем ту долю общих денежных доходов, которой владеет эта группа. Известно, что 40 % населения владеет 17,4 % всех доходов. Следующие 20 % населения – 15,5 % всех доходов. Из этого получаем, что 50 % населения владеют примерно 25,2 % всех доходов. Следовательно, на 1 % населения из этой группы приходится 0,504 % всех доходов.

Далее принимаем за "богатых" тех, кто владеет 50 % всех денежных доходов. Известно, что 32,9 % всех доходов приходится на 60 % населения. Следующие 22,4 % всех доходов – еще на 20 % населения. Из этого получается, что первая половина (50 %) всех доходов – у 75,3 % населения. Значит, вторыми 50 % всех доходов владеют всего лишь 24,7 % населения, а на 1 % населения из этой группы приходится 2,024 % всех доходов.

Вариативно (медiallyно) - медианный коэффициент дифференциации равен:  $2,024 \% : 0,504 \% = 4,02$ .

Аналогичным образом исчисляются и другие вариативно-квантильные коэффициенты дифференциации. При этом мы отдаем предпочтение вариативно-квинтильному коэффициенту дифференциации. Дело в том, что и по официальным данным Госкомстата РФ,

и по мнению многих специалистов доля "богатых" людей в стране колеблется в пределах 5–7 %<sup>11</sup>. И, как показали наши расчеты, верхние по шкале ординат 20 % всех доходов приходится на группу именно с такой численностью (долей).

Здесь уместно будет остановиться на рассмотрении одной проблемы, которая особенно часто дебатруется различными средствами массовой информации. Это проблема так называемого перераспределения доходов от "богатых к бедным".

Мы разделяем мнение, согласно которому развитию теории перераспределения во многом способствовали эмоции<sup>12</sup>. Стремление к перераспределению тесно связано со стихийным чувством стыда: позор, что так много людей живут в суровой нужде, и не меньший позор, что многие ведут слишком богатый образ жизни, который кажется неприличным. Таким образом, стремление к перераспределению в определенной мере связано, во-первых, с представлением о некотором минимальном уровне, достаточном для выполнения низших функций, и, во-вторых, с представлением о некоем надлежащем уровне потребления (долей "пустые" траты и т.п.). Эти представления – не абсолютные, они зависят от состояния самого общества в конкретное время и фактически являются субъективными оценками среднего класса. Уровни потребления, которые он считает достаточным минимумом и приемлемым максимумом, – отражение его вкусов. При этом на поверхности возникает убеждение, что этически гармонирующие "достаточный минимум" и "приемлемый максимум" будут обязательно и финансово гармоничными, т.е. существует достаточный излишек, который можно изъять из доходов, превышающих "приемлемый макси-

<sup>11</sup> По данным Госкомстата РФ, душевой доход свыше 2 млн руб. в месяц имеют 5,9 млн чел. населения, или 4,0 % всего населения; По данным Центра комплексных социальных исследований и маркетинга "круглого стола бизнеса России", к новым русским относятся 3–5 % населения, а вместе с семьями 4,5–7,5 млн чел. (см.: Известия. 1995. 27 дек.); По мнению Н.М.Римашевской, богатые и очень богатые в России составляют 5 % населения (см.: Всероссийская научная конференция "Россия – XXI век" (тезисы докладов). М., 1997. С. 34).

<sup>12</sup> См.: Бертрам де Жувенель. Этика перераспределения. Институт национальной модели экономики. М.: Бакон, 1995; ХейнеПол. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1992.

мум", и возместить недостаток (дефицит) доходов меньше "достаточного минимума". Однако это далеко не так.

Покажем на конкретном примере, что излишек ( $Y_1$ ) может оказаться слишком мал, чтобы покрыть дефицит ( $Y_2$ ). Для расчетов воспользуемся официальными данными по распределению населения по размеру среднедушевого денежного дохода в 1996 г.<sup>13</sup>

В качестве "приемлемого максимума" принимаем "бюджет высокого достатка" (БВД), а в качестве "достаточного минимума" – "минимальный потребительский бюджет" (МПБ)<sup>14</sup>. В формулах финансовая сбалансированность излишка и дефицита выглядит следующим образом:

$$Y_1 - Y_2; Y_1 = X_1 - T_1 \cdot \text{БВД};$$

$$Y_2 = T_2 \cdot \text{МПБ} - X_2,$$

где  $X_1$  – общая масса денежных доходов "богатых";

$X_2$  – общая масса денежных доходов "низкообеспеченных";

$T_1$  – число "богатых";

$T_2$  – число "низкообеспеченных".

Из формул видно, что если  $Y_1$  (излишек) окажется меньше  $Y_2$  (дефицит), то никакой финансовой гармонии перераспределения не получится. Введем в формулы конкретные числовые значения. БВД в 1996 г. по расчетам специалистов ВЦУЖ по России в целом составлял 1854,2 тыс.руб. Округлим эту величину до 1,9 млн руб. МПБ оценивался в размере 600,4 тыс.руб. Округлим и это значение до 0,6 млн руб. По официальным данным по распределению населения по размеру среднедушевого денежного дохода в 1996 г. 47,7 % населения, т.е. примерно 70,6 млн чел., имели доходы ниже МПБ. На долю же этой группы населения приходилось всего 23,4 % общего объема денежных доходов. Следовательно, можно рассчитать дефицит ( $Y_2$ ).  $T_2 \cdot \text{МПБ} = 70,6 \text{ млн чел.} \cdot 0,6 \text{ млн руб.} \cdot 12 \text{ месяцев} = 508,3 \text{ трлн руб.}$ , или 37,7 % от балансовой ве-

личины денежных доходов населения (1374,5 трлн руб.). Отсюда:

$$Y_2 = 37,7 \% - 23,4 \% = 14,3 \%$$

Итак, дефицит в 1996 г. составлял 14,3 % от балансовой величины денежных доходов населения. Казалось бы его легко можно покрыть за счет 10 % самых богатых людей, которые обладали приблизительно 34 % всех денежных доходов<sup>15</sup>. Однако, как показывают данные распределения, денежные доходы свыше БВД, т.е. свыше 1,9 млн руб., имели всего 5 % населения, т.е. примерно 7,4 млн чел. Так, может, их излишка хватит на покрытие дефицита? По данным расчетов, на эту группу населения приходится около 21 % всех денежных доходов. В этом случае получаем следующие результаты:

$T_1 \cdot \text{БВД} = 7,4 \text{ млн чел.} \cdot 1,9 \text{ млн руб.} \cdot 12 \text{ месяцев} = 168,7 \text{ трлн руб.}$ , или 12,5 % от балансовой величины денежных доходов населения. Отсюда:

$$Y_1 = 21,0 \% - 12,5 \% = 8,5 \%$$

Тогда:  $Y_1 - Y_2 = 8,5 \% - 14,3 \% = -5,8 \%$ .

Таким образом, покрыть дефицит только за счет тех, у кого денежные доходы превосходят БВД, не удастся. Следовательно, придется, например, привлечь тех, чьи доходы были ниже БВД – предыдущий интервал от 1600,1 до 2000,0 тыс.руб., т.е. понизить размер БВД до 1,6 млн руб. В сумме с самыми богатыми таких оказывается 7,9 % населения, или 11,6 млн чел., и на их долю приходится примерно 27 % всех денежных доходов.

В этом случае имеем следующие результаты:

$T_1 \cdot \text{БВД} = 11,6 \text{ млн чел.} \cdot 1,6 \text{ млн руб.} \times 12 \text{ месяцев} = 222,7 \text{ трлн руб.}$ , или 16,2 % от балансовой величины денежных доходов населения. Отсюда:

$$Y_1 = 27,0 \% - 16,2 \% = 10,8 \%$$

Тогда:  $Y_1 - Y_2 = 10,8 - 13,6 = -2,8 \%$ .

Итак, оказывается, что даже понизив почти в 1,2 раза размер БВД и строго лимитировав доходы у двух самых обеспеченных групп населения, не удалось бы покрыть дефицит по низкообеспеченным. Следовательно, пришлось бы затрагивать и тех, у кого денежные доходы находятся в интервале 1200,1

<sup>13</sup> См.: Мониторинг социально-экономического потенциала семей за IV кв. 1996 г. М.: ВЦУЖ. 1997. С. 10, 11.

<sup>14</sup> По мнению большинства специалистов, именно МПБ, а не ПМ, введенный в 1992 г. и "рассчитанный на борьбу за выживание в чрезвычайных условиях жесточайшего кризиса – в течение года, максимум полутора" (Гонтмахер Е. Правда дороже денег // Труд. 1997. 4, 7 апреля), должен рассматриваться в качестве "достаточного минимума".

<sup>15</sup> Например, в Великобритании почти 50 лет назад 36,3 % всех доходов имели 12 % их получателей.

– 1600,0 руб., т.е. еще больше уменьшать размер БВД (резко снижать гипотетически установленный “приемлемый максимум”). Но при этом окажется, что строго лимитировать надо даже тех, у кого душевые денежные доходы превышают примерно 250 долларов США. Маловероятно, чтобы многие назвали эту сумму (да еще до уплаты налогов) “приемлемым максимумом”<sup>16</sup>. Если же еще принять во внимание и то обстоятельство, что, как утверждает Госкомстат Российской Федерации, цены на товары для “богатых” растут быстрее, чем на товары, входящие в “корзину” для “бедных” (а значит, и излишек может “сжиматься” сильнее, чем сокращаться дефицит), то, видимо, надо признать, что эмоциональный

подход к перераспределению доходов не оправдает первоначально связанных с ним надежд<sup>17</sup>.

---

<sup>17</sup> “Простейшим и самым прямым путем уменьшения неравенства в доходах, казалось бы, является программа, предусматривающая налоги на высокие доходы и денежные пособия для людей с низкими доходами. Но в экономической системе ничто не происходит так просто и прямо, как кажется с первого взгляда. Для того чтобы поднять налоги на высокие доходы, государство должно изменить правила начисления налогов на соответствующие категории получаемых доходов. Когда оно это сделает, люди не просто начинают платить более высокие налоги; они также стараются изменить свое поведение таким образом, чтобы свести к минимуму воздействие новых правил. Некоторые из этих изменений выразятся в попытках законным путем получить освобождение от налогов; другие – в незаконном уклонении от налогов; но все вместе это приведет к расхождению между тем, что предпологалось, когда изменялись законы, и тем, что из этого получилось в действительности. Доходы от увеличения налогов будут меньше и, быть может, гораздо меньше того, что ожидалось” (Хейне Пол. Экономический образ мышления. М.: Дело, 1992. С. 377).

---

<sup>16</sup> Например, в Великобритании и в 1949 г. даже 1000 фунтов не воспринималась как “приемлемый максимум”.

