

ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ЦЕН НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ: ТЕНДЕНЦИИ И ПРИЧИНЫ

Адуков Рухман Хасанович, заведующий отделом «Управление АПК и сельскими территориями» РАСХН, доктор экономических наук, профессор

Бобков Вячеслав Николаевич, генеральный директор ОАО «ВЦУЖ», Заслуженный деятель науки РФ, доктор экономических наук, профессор

Безбудько Надежда Викторовна, председатель Общероссийского движения сельских женщин

Гулюгина Алефтина Александровна, руководитель Научно-образовательного центра проблем доходов и потребительских бюджетов населения ОАО «ВЦУЖ», кандидат экономических наук

Ильющенко Наталья Евгеньевна, региональный представитель Общероссийского движения сельских женщин (Ростовская область)

Калмыков Сергей Борисович, руководитель Научно-образовательного центра послевузовского и дополнительного образования ОАО «ВЦУЖ», кандидат социологических наук

Лавренов Григорий Валентинович, заместитель руководителя юридической службы Союза потребителей РФ

Строков Антон Сергеевич, старший научный сотрудник Всероссийского института аграрных проблем и информатики, кандидат экономических наук

Ухова Дарья, специалист Oxfam по региональным исследованиям

Чекалин Вячеслав Сергеевич, заведующий отделом аграрной политики и прогнозирования Всероссийского института экономики сельского хозяйства, кандидат экономических наук

4 июля 2013 года ОАО «Всероссийский центр уровня жизни» и представительство Oxfam в России провели экспертную фокус-группу по выявлению причин волатильности цен на продовольствие. Фокус-группа проводилась в рамках проекта международного исследования – мониторинга влияния волатильности цен на продукты питания на бедные слои населения в странах СНГ. В состав фокус-группы вошли эксперты Российской академии сельскохозяйственных наук, Всероссийского НИИ экономики сельского хозяйства, представители Общественного российского движения сельских женщин, Союза Потребителей РФ и других организаций.

Целями данной фокус-группы было выяснить, каким образом эксперты оценивают влияние ко-

лебания цен на продовольствие на уровень жизни населения России, какие факторы являются определяющими в изменении динамики цен на продукты питания, и какие меры могут помочь снизить волатильность потребительских цен в нынешнем контексте.

Под руководством генерального директора ОАО «ВЦУЖ», д.э.н., профессора Бобкова В.Н. и специалиста Oxfam по региональным исследованиям в СНГ Дарьи Уховой, участники высказали свое видение динамики изменения цен на продукты питания в России и того, как эта динамика влияет на потребителей. В ходе дискуссии участники отметили следующие основные тенденции ценообразования в России: непрерывный рост цен на продовольственные товары, высокая доля затрат на продовольствие в потребительских расходах населения и большие различия цен на пищевую продукцию в регионах России. Так, по данным Росстата, цены на наиболее востребованные продовольственные товары разнятся в среднем в 6 раз среди регионов России. К примеру, в мае 2013 года килограмм картофеля в Курской области стоил в среднем 17,89 рубля, тогда как в Чукотском автономном округе его цена составляла 117,29 рубля.

В целом участники согласились, что жители сельской местности (где сосредоточена большая часть сельскохозяйственного производства) наиболее подвержены влиянию волатильности цен на пищевые продукты. Помимо непостоянства, обусловленного природно-климатическими факторами, доход производителей зависит от технической оснащенности, мировых цен на пшеницу и горючее топливо. В итоге, доля производителя в конечной цене продовольственной продукции составляет менее 50%. Ситуация усугубляется монополизацией секторов рынка продовольствия, где доля сетевых посредников на рынке достигает 80%. Гендерная и возрастная структура населения села также делает сельскую местность наиболее подверженной негативному влиянию волатильности цен на благосостояние сельских жителей и сельскохозяйственных производителей.

Эксперты пришли к мнению, что со стороны потребителей рост цен на продовольствие больше всего сказывается на бедных слоях населения. Так, по данным Росстата, наиболее бедные домохозяй-

ства тратят свыше 45% дохода на продовольствие, тогда как наиболее богатые – не более 17%. Рост цен на продукты питания оказывает влияние и на структуру потребления наиболее бедных слоев населения: более всего снижается потребление мясных продуктов (доля которых составляет до 30% в продовольственной корзине), снижаются и общее количество и качество потребляемой продукции.

Помимо драйверов роста цен на продовольствие и влияния волатильности цен на производителей и потребителей, участники фокус-группы обсудили возможные меры, принятие которых может привести к снижению волатильности потребительских цен на продукты питания в России. Так, эксперты единодушно отметили необходимость: 1) усиления государственной поддержки сельского хозяйства в целом, и малых фермеров, в частности; 2) повышения эффективности управления сельским хозяйством; 3) создания дополнительных рабочих мест и 4) развития инфраструктуры села. В числе мер, наиболее приоритетных для снижения негативного влияния волатильности цен на продовольствие на различные группы населения России, участниками фокус – группы были отмечены также необходимость адресной поддержки малых фермеров и сельского населения, повышения уровня взаимодействия государства и кооперативов, повышение эффективности труда в сфере сельского хозяйства, противодействие коррупции и другие.

Бобков В.Н.

– «Всероссийский центр уровня жизни» – научно-исследовательская организация, была создана «на рубеже новой жизни», в 1991 году. Фактически, мы существуем двадцать с небольшим лет, и в настоящее время сформировались в качестве классического научно-исследовательского института. У нас 3 направления деятельности. Основное из них – научное. Мы ведем исследования по широкому кругу проблем, связанных с уровнем и качеством жизни. Второе наше направление – это образовательная деятельность: мы проводим повышение квалификации и профессиональную переподготовку по ряду социально-экономических программ, в основном, в области социальной политики, труда и занятости. Кроме того, у нас есть аспирантура и докторантура, работает диссертационный Совет. Третье наше направление – выпуск журнала «Уровень жизни населения регионов России», который входит в Перечень рецензируемых журналов ВАК, то есть публикация в журнале дает право на защиту докторских и кандидатских диссертаций. Суще-

ствуют требования, сколько надо статей опубликовать в такого рода журналах, чтобы можно было защищаться. Один из последних выпусков журнала был посвящен проблеме труда и занятости. Мы открыли дискуссию о новой экономике труда.

Сегодняшний круглый стол (фокус-группа) посвящен вопросу роста цен на продовольственные продукты. Также как наши коллеги из международной организации Oxfam, деятельность которой направлена на изучение проблем снижения бедности и неравенства, мы занимаемся этими вопросами в аспекте изучения уровня жизни разных слоев населения, проводим мониторинг доходов и уровня жизни.

Как Вы понимаете, в основе потребительских корзин, которые определяют, сколько денег надо, чтобы обеспечить текущий уровень потребления, лежит продовольственная корзина, проблема продуктов питания. Конечно, прежде всего, мы интересуемся уровнем жизни наименее обеспеченных слоев населения и ведем мониторинг в отношении так называемых бедных – тех, кто имеет доходы ниже официально утвержденного прожиточного минимума, отслеживаем индексы потребительских цен на те продукты питания, которые входят в потребительскую корзину прожиточного минимума. Но на самом деле рост цен на продовольствие касается всех слоев населения, и мы отслеживаем это по потребительским корзинам всех слоев населения. Мы разработали четыре типа потребительских корзин: одна – для бедных, тех, кто имеет доходы ниже официального прожиточного минимума. Другие потребительские корзины и бюджеты более высокого достатка – это наши экспертные авторские разработки, которыми мы пользуемся очень широко в различных проектах, для того чтобы оценить положение различных социальных групп населения. Мы разработали потребительский бюджет, в основе которого лежит потребительская корзина социально приемлемого уровня потребления. Когда мы составили такой бюджет, то по деньгам получилось, примерно, три бюджета прожиточного минимума. То есть, чтобы минимальные основные потребности удовлетворить, надо примерно в три раза больше денег людям, которые скромно, на уровне минимальных потребностей могут прожить в течение всего жизненного цикла. Дело в том, что в корзине прожиточного минимума не предусмотрено питание вне дома, что особенно актуально в условиях крупного города. Нет совершенно каких-то средств для непредвиденных расходов. Еще

много чего нет. Если все это учесть, плюс учесть возможности взаимоотношений с кредитной системой – без этого тоже сегодня жить очень сложно – получается, примерно, в три раза больше нужно денег для удовлетворения минимальных потребностей. Речь идет не о каких-то конкретных товарах, которые надо включить, а о самой модели жизни, которую надо заложить, чтобы человек мог, например, помолиться и поставить свечку, мог сходить в гости, сделать какой-то подарок другим, нести непредвиденные расходы, пользоваться возможностями потребительского кредита и др. Если закладывать такую модель жизни, то получается денег потребуется, примерно, в три раза больше.

Еще мы разработали бюджет среднего достатка, или среднего класса. Для него смоделирована своя потребительская корзина, на которую надо иметь в семь раз больше денег. Кроме потребительского бюджета среднего достатка разработан бюджет высокого достатка, составляющий, примерно, 11 прожиточных минимумов.

В основе всех этих видов потребительских бюджетов лежат потребительские корзины, а основой потребительских корзин являются продовольственные корзины. Конечно, там разные наборы, разное качество продуктов питания.

Таким образом, тема нашего сегодняшнего разговора касается абсолютно всех слоев населения. Этот вопрос очень актуален еще и потому, что сегодня социальная структура нашего общества – чрезвычайно неблагоприятная. Мы проводим регулярный мониторинг по нашим стандартам – сравниваем доходы, которые люди тратят на потребление. При этом мы не берем денежные доходы полностью, а лишь ту их часть, которая тратится на покупки, потому что сбережение доходов, которые не тратятся на покупки, – это деньги, которые уходят в бюджет. К потребительским расходам добавляем денежную оценку натуральных льгот (к примеру, на детское питание в школах, которое может быть как платным, так и бесплатным) и денежную оценку потребления продуктов питания, которые могут производиться в личных подсобных хозяйствах и, соответственно, являются бесплатными. Таким образом, к потребительским расходам мы добавляем эти две группы условных денег и получаем доходы, используемые на потребление.

Цены потребительских корзин прожиточного минимума, социально приемлемого потребительского бюджета, бюджетов среднего и высокого достатка, сравниваются с доходами, используемыми

на потребление, и выявляется 4 –е социальных слоя. Во-первых, наиболее нуждающиеся (данные по итогам 2011 года, которые впервые оглашаются) имеют потребление ниже потребительской корзины прожиточного минимума – 11 процентов. Во-вторых, примерно 58 процентов – это те, кто имеет потребление от одной потребительской корзины до трех. То есть, около 70 процентов населения страны не обеспечивают потребление на социально приемлемом уровне. Это уже плохая ситуация. Далее, до среднего слоя населения располагаются 27 процентов тех, кто потребляет выше социально приемлемого уровня, но ниже уровня средней обеспеченности, – от трех до семи корзин прожиточного минимума. И только 3 процента приходится на среднеобеспеченных и, около 1 процента, – на высокообеспеченные слои населения.

Последний момент: очень важно сегодня отслеживать продовольственную корзину, особенно прожиточного минимума, да и все другие, потому что, начиная с 2013 года вошла в действие новая методика расчета самого прожиточного минимума. До 2013 года прожиточный минимум рассчитывался по трем составляющим потребительской корзины: продовольственные товары, непродовольственные товары и платные услуги. Наше правительство сочло возможным упростить эту методику и взять за основу только динамику расходов на продовольственные товары. То есть продовольственные товары считаются в ценах, которые отслеживает Росстат, в ценах на товары – представители. Полученная денежная сумма умножается на два, к ней добавляются платежи и сборы и получается прожиточный минимум. То есть, фактически, сегодня динамика прожиточного минимума определяется исключительно динамикой цен на продовольствие. Все остальное там уже не учитывается. В данном случае я хочу подчеркнуть эту особенность, потому что государство исходит из того, что динамика цен на продовольствие прямо отражается на том, какая цифра прожиточного минимума в итоге получается. Поэтому сдерживающие компоненты здесь очень важны, и тема чрезвычайно актуальна.

Ухова Д.

– Еще раз добрый

день! Как уже сказал Вячеслав Николаевич, я являюсь представителем организации Oxfam, работаю в московском офисе со странами СНГ, которыми занимается наша организация. Буквально два слова об организации: она была создана в 1942 году во время Второй мировой войны в Англии на

базе Оксфордского университета, дабы помогать людям, страдающим в Греции. Тематика, которой мы занимаемся – это бедность и неравенство. Мы работаем в более чем 90 странах мира. Естественно, проблематика везде очень отличается. Одна из сквозных тем, которыми занимается наша организация на данный момент, – это вопросы продовольственной безопасности. И, собственно, тема нашей сегодняшней встречи находится в рамках данной проблемы. Юлия, наш менеджер программ, как раз работает над программой, связанной с продовольственной безопасностью, в рамках этого проекта и проводится наша сегодняшняя встреча.

Проект этот проходит не только в России. Он проходит в пяти странах: страны Южного Кавказа (Грузия, Армения и Азербайджан), Россия, а также Таджикистан. В Таджикистане мы сотрудничаем с WFP (Мировая продовольственная программа), которая тоже собирает фокус-группы. На данный момент мы проводили фокус-группы с потребителями продуктов в трех регионах России: в республике Алтай, Ивановской области и Москве. Беседы с экспертами – это логическое продолжение наших встреч с потребителями.

Гулюгина А.А.

Обращается к присутствующим с просьбой ознакомиться с подборкой статистики.

Я не случайно сделала основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения первой таблицей. Здесь сконцентрированы основные показатели уровня жизни населения, которые говорят о том, как мы оцениваем уровень жизни нашего населения. Здесь среднедушевые показатели доходов: зарплата, пенсии и т.д. Если мы смотрим по численности бедного населения (населения с доходами ниже прожиточного минимума), то в 2012 году эта цифра составила 11 процентов. Это 15,6 миллиона человек. Конечно, это много. Если мы посмотрим в динамике, то с 2007 года динамика достаточно слабая: 13,3 процента в 2007 г. и 11 процентов в 2012 г. Кажется, правительство предпринимает большие усилия для того, чтобы побороть проблему бедности, однако, эта цифра не подошла даже к 10 процентам. Поэтому естественно возникает вопрос: а в чем причина? Посмотрите, среднедушевые доходы, показатель зарплаты, показатель пенсии – они все достаточно высокие. За этот период среднедушевые доходы выросли примерно на 2 процента, зарплата выросла, почти в три раза выросла пенсия. Тем не менее, показатель бедности продолжает оставаться до-

статочно высоким. У нас, во ВЦУЖ принято оценивать уровень жизни с позиции покупательной способности населения, то есть когда рассматривается соотношение доходов и соответствующего показателя прожиточного минимума. В таблице данный показатель представлен. При таких сравнительно высоких темпах роста показателей доходов покупательная способность, то есть их соотношение с прожиточным минимумом, достаточно скромная. По среднедушевым доходам рост этого показателя не достиг даже 8 процентов. По зарплатам и пенсиям рост немного выше. Понятно, что на среднедушевом уровне большую роль играет показатель семейности. Когда есть дети, они снижают показатель доходности работающего населения.

Также хотелось бы особо обратить внимание на следующую таблицу «Региональная дифференциация в уровне потребления». По ней Вы увидите, что ситуация резко различается по регионам. В регионах и уровень жизни, и социально-экономическое положение, и бедность абсолютно разные. Сегодня бедность в одних регионах может составлять около 7 процентов, а в других, – приближаться к 20 процентам. И это неслучайно. Обратите внимание, в таблице показаны максимальные значения. Есть социально значимые продукты питания, которые участвуют в расчете показателя бедности, прожиточного минимума. Мы видим, что по отдельным продуктам питания – картофель, овощи, лук репчатый – в 6 и более раз различаются цены. Серьезно различается уровень прожиточного минимума, доходы, отсюда и бедность носит не общероссийский, а региональный характер, серьезно зависит от того, какова ситуация в регионе, какие принимаются меры для того, чтобы повысить качество жизни в регионе. Как Вы знаете, и социальная защита у нас сегодня тоже носит региональный характер, и не всем и далеко не всегда идет помощь из центра по четко установленным правилам. Поэтому в регионах сейчас приходится определять, что надо делать для снижения уровня бедности.

Следующая таблица «Индексы цен в секторах экономики» достаточно наглядная. Если первый показатель – индекс потребительских цен – в 2012 году составил примерно 152 процента, посмотрите, как разные секторы экономики участвовали в этом повышении. Мы увидим, что индекс цен производителей сельскохозяйственной продукции в наименьшей степени влиял на общий рост цен. То есть он самый «скромный» из всех представленных здесь секторов экономики. Гораздо сильнее

Региональная дифференциация в уровне потребительских цен

Средние потребительские цены на отдельные продовольственные товары в мае 2013 г. на конец периода, рублей									
Говядина (кроме бескостного мяса), кг		Куры (кроме куриных окорочков), кг		Рыба мороженая неразделанная, кг		Масло сливочное, кг		Молоко питьевое цельное пастеризованное 2,5-3,2% жирности, л	
Россия	246,12	Россия	109,50	Россия	86,77	Россия	266,17	Россия	34,31
макс: Камчатский край	376,62	макс: Чукотский авт.округ	232,81	макс: Ямало-Ненецкий авт. округ	167,21	макс: Ненецкий авт. округ	455,11	макс: Ненецкий авт.округ	82,63
мин: Омская область	203,97	мин: Курская область	80,21	мин: Новгородская область	49,15	мин: Астраханская область	206,59	мин: Саратовская область	25,42
макс/мин	1,85	макс/мин	2,90	макс/мин	3,40	макс/мин	2,20	макс/мин	3,25
Средние потребительские цены на отдельные продовольственные товары в мае 2013 г. на конец периода, рублей									
Сахар-песок, кг		Хлеб и булочные изделия из пшеничной муки 1 и 2 сортов, кг		Рис шлифованный, кг		Картофель, кг		Лук репчатый, кг	
Россия	32,40	Россия	35,37	Россия	41,06	Россия	27,22	Россия	29,46
макс: Чукотский авт.округ	77,03	макс: Сахалинская область	72,06	макс: Чукотский авт.округ	101,74	макс: Чукотский авт. округ	117,29	макс: Чукотский авт.округ	132,12
мин: Белгородская область	28,42	мин: Ростовская область	23,47	мин: Курская область	30,74	мин: Курская область	17,89	мин: Саратовская область	21,09
макс/мин	2,71	макс/мин	3,07	макс/мин	3,31	макс/мин	6,56	макс/мин	6,26
Средние потребительские цены на отдельные продовольственные товары в мае 2013 г. на конец периода, рублей									
Капуста белокочанная свежая, кг									
Россия	26,50								
Чукотский авт. округ	158,30								
Тамбовская область	19,76								
макс/мин	8,01								

влияли на рост цен производители промышленных товаров, строительной продукции, грузовые перевозки. Особенно выросли цены на грузовые перевозки, но мы хорошо понимаем, с чем это связано: цена на бензин растет ускоренными темпами, и мало что влияет на ее динамику, тем более что вниз она практически не двигается, только вверх, либо находится в состоянии стагнации. В данном случае можно говорить о сильном давлении внешних факторов на рост цен в сфере производства сельскохозяйственной продукции. Обратите внимание – у нас этого, к сожалению, нет в таблице – сегодня сезонность практически не срабатывает, или слабо срабатывает. То есть когда мы ждем в сезонный период снижения цен на овощи, фрукты (у

нас это есть, мы это наблюдаем), тем не менее, по показаниям цен одни продукты все-таки снижаются, другие растут. И соответственно мы в августе и сентябре (наиболее характерно) и в июле (менее), как правило, перестали ждать снижения этой составляющей, которое позволило бы нам в этот период повысить качество питания, удовлетворения своих потребностей в продуктах питания и витаминах. А ведь это наиболее серьезный период, когда малообеспеченные слои населения (например, пенсионеры) заранее пытаются накапливать свои денежные средства и питаться витаминами, и это идет уже буквально до следующего года.

В следующих двух таблицах «Индексы потребительских цен на отдельные продовольствен-

ные товары» я выделила товары, цены на которые устойчиво растут. В первой таблице показана годовая динамика цен (2010 к 2011, 2011 к 2012, т.е. декабрь к декабрю), а в следующей таблице – пять месяцев этого года. Если мы сопоставим сами товарные позиции, то мы увидим, что у нас абсолютно устойчиво растут некоторые товарные позиции, и динамики на их снижение в последние годы мы не наблюдаем, хотя, казалось бы, у нас резкого рывка цен на продукты питания не наблюдается. Однако это сказывается на бедности, на качестве жизни, на доступности продуктов питания – а здесь мы говорим в большей степени о малообеспеченных слоях населения. Например, говядина (табл. 1) устойчиво росла в течение двух лет, в следующей таблице показано небольшое снижение, однако это пока 5 месяцев. Масло сливочное устойчиво растет, молоко питьевое устойчиво растет, хлеб и хлебобулочные изделия устойчиво растут – и это действительно превращается в серьезную проблему. Как мы уже сказали, сезонность практически не способствует снижению цен.

Я могла бы еще привести сопоставление цен на продовольственные товары 2007 и 2012 годов. Если мы цены 2007 года возьмем за 100 процентов, то в 2012 году мы увидим, что общая динамика составила 155,9 процента, но при этом темпы роста цен на кондитерские изделия, хлеб, хлебобулочные изделия, крупы, бобовые, масло сливочное, мясо и птицу за этот длительный период значительно выше. Опять же, вопрос упирается в бедность: как побороть бедность? Как способствовать более быстрому снижению бедности, и какие меры для этого нужно предпринять? Безусловно, из этих данных мы видим, что большое значение имеют продукты питания. Опять-таки со всеми этими современными методологиями расчета прожиточного минимума, когда преобладающее значение имеет продовольственная корзина, 50 процентов черты бедности занимают продукты питания по стоимости, и уже от этой величины начинаются рассчитываться расходы на непродовольственные товары и услуги. Итак, процентов достаточно много, поэтому продуктам питания нужно уделять много внимания, если мы хотим повысить качество жизни и уровень жизни.

Бобков В.Н.

– Коллеги, я предлагаю, чтобы все желающие высказались по этому вопросу. Как я понял из Вашего выступления, никаких взрывных процессов в этой сфере за последние годы мы не наблюдаем, тем не

менее, по ряду групп продовольственных товаров, на которых сказывается рост цен, особенно, на бедных слоях населения, ситуация ухудшается.

Безбудько Н.В.

– Проблема бедности начинается в семьях, потому что в связи с повышением цен закрылись предприятия, закрылись школы, детские сады, и женщины вынуждены были оставить работу. А если женщина в семье не работает, то семейный бюджет страдает очень остро. Взять, к примеру, фермерские хозяйства. В последние годы вместе со скачками цен снизилась урожайность и, соответственно, доход простой сельской семьи. Вот некоторые показатели сельского хозяйства Ростовской области (я вначале расскажу на примере Ростовской области, а потом на примере одного района Ростовской области). Валовый сбор в 1990-е годы составил 9,665 тысяч тонны, в 1998 году – 2,719, в 2008 – 9,127 и в 2012 – 6,300. Вы видите, какие скачки? Что касается цен, то они настолько непостоянны, что фермер не может сориентироваться, как ему планировать свою работу: что сеять, что будет необходимо. Нет рынка сбыта, а если нет рынка сбыта, то он не знает, как его продукция будет реализована, и какую она принесет прибыль, или будут одни убытки. Фермеру приходится покупать технику в лизинг или в кредит, который потом нужно выплачивать. А в сельской местности он зависит от погоды, от природы, от техники, от цены на солянку, на горючее, на запчасти и т. д. Вот простой пример: пшеница (?) – самый нужный, необходимый продукт, который выращивают сельские. Это и хлеб, и мука, и крупы, и макароны, и все. В 2007 году одна тонна стоила 4653 рубля, в 2008 году – 5103 рубля, то есть на 9,7 процента выросла. В 2009 году – 4260 рублей (на 16 процентов понизилась), в 2010 году – 3857 рублей (на 9 процентов понизилась), в 2011 году – 5108 рублей (более чем на 32 процента повысилась), и в 2012 году – 6409 рублей – видно, как скачут у нас цены. А это самое главное: у нас мука – основной продукт питания. Семьи уже не могут так много приобретать себе других продуктов, более востребованных, допустим, мясо (вот сегодня о говядине говорили). Цена на него выросла. Говядина в магазинах есть, но приобрести ее может не каждый. В 2008 году по нашему региону она стоила 174 рубля, в 2009 году – 185 рублей (то есть на 6,8 процента выше), в 2010 году – 197 (возросла на 18 процентов), в 2011 году – 234, в 2012 – 248 рубля. А на самом деле, на рынке мясо стоит 250–300 рублей за килограмм. Вот оно лежит, но купить его не

возможно. И поголовье снижается, потому что мясо получается невостребованным. Также растут цены на молочную продукцию. Или подсолнечное масло – вроде бы тоже необходимый продукт: в 2009 году – 58 рублей, в 2010 г. – 72 (выросла на 5,8 процента), в 2011 году – 77 (на 2,2 процента), и в 2012 году – 78 руб. Вроде бы не сильно растёт цена, но растёт. Поэтому люди уже думают, что приобретать. А женщины дома думают, как жарить: на подсолнечном масле, на сливочном, или же просто кашу сварить.

Далее, если нет возможности приобрести мясо, значит, больше приобретают овощей. Самый основной овощ у нас – это картофель. В 2008 г. он стоил 16 рублей за килограмм, в 2009 году упала цена – до 14 рублей, в 2010 году – 29 рублей (рост на 50 процентов), в 2011 году – 14 рублей, и вот в 2012 г – 16 рублей. Сейчас на рынке картофель в Ростовской области стоит 30–40 рублей за килограмм. И старый, и новый. Поэтому, естественно, уровень жизни на селе ухудшился. Если, как я уже говорила, нет дохода в семье, то значит, снижается и уровень рождаемости – а в селах проблемы бедности и демографии связаны между собой и занятостью населения. На примере Октябрьского района Ростовской области недостаточно из-за высокой смертности определить значительный уровень естественной убыли населения. Возможно, такая ситуация сложилась из-за неблагоприятной возрастной структуры населения района: высокой доли лиц пенсионного возраста и низкой доли детей-подростков, т.к. у молодежи, которая заканчивает школу, просто в селах нет будущего, нет работы. Это касается фермерских хозяйств: очень мало осталось крупных хозяйств, и малоимущий не хочет работать, потому что это стало не престижно: малая зарплата, а работа трудоемкая. Все это сказывается на ценах, которые скачут и не регулируются.

Ухова Д.

– Основной момент – цены очень скачут, что делает непредсказуемой ситуацию для, собственно, производителей. Это очень важно.

Безбудько Н.В.

– И если не остановить эти скачки цен, то в селе может окончательно закрепиться неравенство. Вот средний возраст населения в одном сельском районе – 50 лет. И это с учетом того, что живет бабушка восьмидесятилетняя, и родился ребенок. Вот такие итоги. Поэтому процесс нужно останавливать и работать над этим очень серьезно.

Адуков Р.Х.

– Те цифры, которые нам представили, очень сильно впечатляют. Вот, например, за 1 год (декабрь

2011 – декабрь 2012) цена на картофель в России выросла на 20 процентов, капуста белокочанная – чисто русский продукт – лук репчатый и так далее. Я считаю, что ситуация улучшаться не будет, а в ближайшие годы будет даже ухудшаться. Почему? Во-первых, в связи с мировым кризисом снизится спрос на энергоносители, что приведет к снижению цен на них. А мы, в общем-то, на них и живем. Но самая главная причина заключается в низкой эффективности государственного управления экономикой – и это наша самая главная беда. Если здесь уже есть продолжение (?), то цены, которые мы видим, ситуация на бирже и т.д. – это производные. Если мы говорим о сельском хозяйстве, то максимум 10–12 процентов сельскохозяйственных организаций – а это основа сельского хозяйства, потому что у них выше производительность труда, конкурентоспособность – имеют устойчивую экономику, несмотря на то, что считается, что прибыльных сельскохозяйственных организаций около 70 процентов (70–74 процентов, в последние годы колеблется). Но это чисто бумажная прибыль, а на самом деле, за исключением 10–12 процентов все остальные обладают в той или иной мере признаками банкротства. Почему? Сейчас среднестатистическая сельскохозяйственная организация имеет долгов, кредиторской задолженности более 70 миллионов рублей (более 2 миллионов долларов). Эта сумма совершенно неподъемная для российского аграрного сектора. И практически не принимается никаких мер для решения ситуации, кроме разговоров. И что получается? Мы сейчас покупаем около 50 миллиардов только официально учитываемой импортной продукции. Но это только официально, а на самом деле, завозится еще не менее 30 процентов. Это слишком большой процент. Расчеты показывают, что если бы мы сами производили основную часть этой продукции (процентов 80), то мы могли бы занять еще столько же людей в сельском хозяйстве, сколько сейчас занято. Настолько повышать занятость нам, конечно, не нужно, а нужно повышать производительность труда в сельском хозяйстве. Тогда мы могли бы раза в два повысить доход или заработную плату в сельском хозяйстве. А на селе тоже большую часть денег получают именно сельскохозяйственные организации. Получается, чем выше доля импорта, тем меньше занятых людей на селе, и, значит, тем меньше доходов они получают. Это тоже сильно давит на ситуацию. А чем больше денег платят, тем больше цены на рынке, потому что те, кто импортирует зарубежную продукцию,

видят, что если ситуация в России хуже, то можно повышать цены на продукцию. И это видно из той динамики: за последние годы объем завоза остался примерно на том же уровне, но зато стоимость в долларах выросла, потому что ситуация в России ухудшилась, а значит и цены повысились. Это странно принято, но они защищают свои интересы, а мы защищаем свои. Самое главное: пока мы не повысим эффективность государственного управления в сельском хозяйстве, мы ни одной проблемы не решим. Я уже говорил, что у нас только 10-12 процентов сельскохозяйственных организаций работает эффективно, а мировой опыт показывает, что если государственное управление в сельском хозяйстве работает нормально, то не менее 85-90 процентов сельскохозяйственных производителей должны работать устойчиво. А у нас все наоборот. К сожалению, наши руководители часто говорят, что сами производители плохо работают, а так не бывает. Есть общемировые стандарты, принципы, закономерности, которые показывают, кто виноват – аграрий или государство. У нас все монополизировано, от власти до предприятий. И сейчас у нас получается так, что если сельскому хозяйству дают деньги, то мгновенно тот, кто обеспечивает сельское хозяйство ресурсами, повышает цены на свою продукцию и тут же изымает все, что он дал сельскому хозяйству. Поэтому, фактически, нет никакой помощи сельскому хозяйству.

Потом, у нас считается, что в последние годы на сельское хозяйство выделили где-то около 9 миллиардов долларов. На самом деле никакой помощи нет. Основная часть помощи идет на уплату процентных ставок по кредитам. А кредиты предоставляют банки. Получается, что 80 процентов этих ресурсов идет на помощь банковскому сектору, а не аграрному. Это такие устойчивые схемы, в результате которых все идет в один котел. Мы раньше жаловались, что все изымали из села и так далее. Эта политика сейчас продолжается в еще более изощренной форме. Раньше все это делалось для индустриализации страны, сейчас все это делается для очень узкой группы людей. Самое интересное заключается в том, что механизм развития экономики сельского хозяйства абсолютно известен. У нас говорят: кризис и прочее. Уважаемые коллеги, у кризиса разные причины. У кризиса в России совершенно другие причины, чем, например, у европейских кризисов. Они (европейские страны, наверное) идут впереди. Им всегда сложно идти, потому что они должны искать новые пути. Мы

отстаем очень сильно, потому что, например, по производству молока, мяса мы находимся где-то на уровне 1950 – начала 1960-х годов. И то российского уровня. Нам достаточно использовать то, что уже сто лет назад апробировано, и мы можем быстро догнать. Но, к сожалению, эти уже известные механизмы не используются. Все это совершенно непонятно.

Непонятно и другое: Россия вступила в ВТО. Но к вступлению в ВТО надо готовиться: принять соответствующие документы, людям надо разъяснять, прежде всего, в аграрном секторе. Никаких разъяснений нет. Вступили, всех поставили перед фактом, а теперь говорят людям: «Что же вы не подготовились?» Разве так можно вступать в ВТО? Нужно обеспечить поддержку до 4,4 миллиарда долларов. Вот сравните: по разным оценкам в США помощь сельскому хозяйству составляет от 95 до 105 миллиардов долларов. Многое зависит от того, какую помощь мы оказываем. Финансовая помощь – это только одно направление государственной поддержки. А там еще должно быть много других видов поддержки: правовой, инновационной, информационной, маркетинговой, антимонопольной и другой. Ничего этого не делается. Причем, все это должно делаться практически бесплатно, потому что ваши затраты возмещаются (ну или хотя бы основная часть – 80 процентов).

Государственное управление – это тяжелая работа. Надо использовать то, что уже достигнуто, воспользоваться моментом, чтобы решить свои проблемы. Пока у нас в России не будет нормальной кадровой политики – а кадры – это намного более ценный ресурс, чем финансы – успехов в этой области не будет. Ситуация и дальше будет ухудшаться.

Чекалин В.С.

– По динамике изменения цен можно отметить две позиции: во-первых, динамика цен на продовольствие повышательная. Во-вторых, присутствует достаточно серьезная волатильность. При этом если мы переходим с уровня потребительских цен на уровень цен производителей, то там, естественно, волатильность выше. По поводу повышательной динамики цен здесь уже справедливо отмечалось, что потребительские цены, цены на розничном рынке за последние 5 лет выросли примерно на 50 процентов, при этом цены производителей сельскохозяйственной продукции выросли примерно на 30 процентов. Поэтому повышение цен, которое ощущают потребители, не так играет в плюс произ-

водителям. И это надо учитывать. Причина такого разрыва в динамике цен потребителей и производителей лежит в том, что удельный вес сельскохозяйственных производителей в розничной цене той продукции, которую мы покупаем в магазинах, достаточно низок. По разным продуктам эта доля разная, но в среднем она составляет около 50 процентов. По мясу это около 60 процентов, по молоку – 40 процентов, по хлебу существенно ниже. Даже в цене пачки муки доля сельскохозяйственного производителя не превышает 20 процентов.

По поводу высокой волатильности цен: эта волатильность связана с тем, что ценообразующим продуктом на рынке является зерно. То есть от динамики цен на зерно зависит динамика цен на сельскохозяйственную продукцию и, в конечном счете, на продовольствие. Рынок зерна у нас наиболее волатилен, особенно в последние годы. Причины этого как природные, так и технологические и экономические. Все они в значительной степени между собой связаны: технологические зависят от агротехнологий, разрушенных мелиорационных систем в стране, а это, в свою очередь, связано с экономическими проблемами – как с внешним уровнем доходов в сельском хозяйстве, что не позволяет нам применять эту технологию, так и с недостаточно эффективным регулированием государства в этой сфере. То регулирование, которое сегодня осуществляется, практически не снижает ту волатильность, которую мы наблюдаем. От этого и происходят все эти скачки.

Лавренов Г.В.

– Что может сказать Союз потребителей? Мы как потребители сталкиваемся со всеми теми проблемами, которые были уже отмечены выше. Но нас ведь беспокоят больше не экономические вопросы, и не статистические, которые поднимаются и рассматриваются? Нас беспокоит другая ситуация, которая сейчас происходит: за определенную сумму денег, за которую человек пять лет назад приобретал одно количество продуктовых товаров, сейчас он покупает совершенно другие продукты. Во-первых, качественная составляющая продукции совершенно изменилась. Не секрет, что большинство производителей применяют различный продуктовый суррогат при изготовлении органической продукции. Например, за картофель, выращенный в России, выдают продукт, выращенный в зарубежных регионах, который невозможно идентифицировать. То есть у нас немного другие проблемы, но они связаны, естественно, с ценой на товар. Вот,

например, по овощам: по помидорам, огурцам у нас сейчас засилье китайской продукции, которая производится с применением различных химикатов. Получается не очень хорошая ситуация: производство этого товара высокое, качество низкое, и он может быть опасным для здоровья. Как влияют эти процедуры выращивания какого-либо продукта на конечную цену? Получается такой эффект, что можно вложить рубль – а получить десять. И эти производители не откажутся на сегодняшний день от своей выгоды. Цель любого производителя – это снизить свои затраты. Почему пропадают наши фермеры? Почему исчезают те товары, которые производятся в экологически чистых районах? Потому что их производство остается прежним, но их цена настолько высока, что дешевле купить низкокачественные товары, чем эти.

Почему так происходит? Понятно, что в 2000 году доллар стоил около 28 рублей. На сегодняшний день он стоит 32 рубля. Годовая инфляция у нас не меньше 15 процентов. При тех ценах, которые сегодня формируются на картофель, импортный картофель уже не возвратится в нашу страну. Это уже однозначно. Ни мясо, ни картофель, ни молоко, ни любой другой продукт. То есть необходима защита нашего производителя, который дает качественный продукт, пусть и по более высокой цене. С другой стороны, этот продукт лучше для отечественного потребителя, чем приобретать суррогат. Речь идет о дальнейшем развитии. Это будущее нашей страны. Поэтому здесь говорить о каком-то относительном колебании цены, конечно, можно, но нужно рассматривать именно составляющие, почему происходит колебание качества продуктов. Что касается производства промышленных товаров, то оно в нашей стране достаточно низкое. Продуктовая корзина, которая важна для безопасности страны, цена на нее должна быть соизмерима с качеством продукции. Низкого качества продукции и низкой цены вообще не должно быть в нашей стране.

Бобков В.Н.

– У меня два вопроса. Во-первых, Вы говорили о китайцах, которые производят продукцию с использованием химикатов. То есть они производят свою продукцию у нас, а у себя не производят? Или они у себя производят, и они к этому привычны, а мы не привычны? И второй вопрос: ну, невозможно же ограничить человека! В ВТО вступили, рынки открыли, все производить невозможно. Наверное, какая-то кооперация международных поставок продовольствия должна быть?

Лавренов Г.В.

– Здесь есть один очень важный момент. Но никто никогда не заставит страну приобретать товар ниже качеством. Выше можно устанавливать требования, которые должны четко устанавливать стандарты безопасной продукции. ВТО – не та структура. Составляющие и качество самого ингредиента никто и никогда не сможет вам указывать. Если какой-то продукт не соответствует этим требованиям, то его можно не допустить к продаже.

Однако такого никогда не будет, потому что, во-первых, в нашей стране отсутствует определенная технология хранения товаров. Ни для кого не секрет, что наши товары сегодня сохраняются, по сути, в допотопных условиях. Никаких новых технологий не применяется, а если и применяется, то в крайне незначительных масштабах. Что касается технологии переработки, то никакой современной технологии переработки на сегодняшний день у нас нет. Все существующие технологии почему-то направлены на добавление в товар каких-то примесей. Что касается качества, то оно, я бы сказал, оно относительное, и продукт не соответствует определенным требованиям.

Наша продукция отличается от любой импортной. Ни для кого не секрет, что импортные помидоры просто невозможно есть, что по вкусовым качествам они не проходят и нам не нравятся. Вы спрашиваете: как ограничить? Ограничивать надо, прежде всего, с помощью защитных мер. Наше правительство и другие государственные структуры должны думать, прежде всего, о защите населения. Почему мы должны придерживаться тех требований, которые они сами не выполняют? Вот Вы говорили о китайцах. В Китае запрещено применять определенное количество химических удобрений, потому что это, по мнению Министерства здравоохранения Китая, влияет на дальнейшее воспроизводство жизни. А у нас к этому относятся скептически: не доказано. Ну, зачем доказывать? Зачем применять какие-то синтетические вещества при выращивании помидоров, если они влияют на качество конечного продукта? К примеру, китайские помидоры, которые производятся с использованием таких веществ, хранятся намного меньше, чем те помидоры, которые производятся в том же Ставрополье по обычным технологиям. Возможно, эти технологии не используются, потому что они неэффективны. Но эффективность зависит в данной ситуации, во-первых, от погодных условий, а во-вторых, от помощи государства в предоставле-

нии нашим российским фермерам возможностей получать самые современные технологии и оборудование.

Бобков В.Н.

– Скажите, а у Союза потребителей достаточно полномочий и сил, чтобы осуществлять контроль в этой сфере?

Лавренов Г.В.

– Вы знаете, у нас, например, Петр Борисович Шелищ входит в Совет при Росстандарте. Мы всегда максимально стараемся противодействовать необдуманным принятиям, предположим, технического регламента, особенно в отношении продукции. В прошлом году на публичные слушания в Государственную Думу приезжали люди из регионов, потому что поднимался очень важный вопрос. Он заключается в том, что фермер, который произвел, допустим, 1000 литров молока, должен был тогда реализовать его на своей территории. Раньше, чтобы привезти его в другой регион, нужно было получить разрешение. И Союз потребителей старается именно собрать потребителей Российской Федерации. У нас есть представительства в 63 регионах. Где повышается качество, там повышается и стоимость. Если стоимость не повышается, значит, начинаются отклонения, например, в содержании продукта. К примеру, молоко 800 г. Ни для кого не секрет, что молоко легче воды, поэтому 700 г – это 800 мл, то есть это еще меньше по объему. А у нас используется понятие «литр молока». Иногда большинство коммерсантов ведут себя, чтобы утопить конкурентов. Никому из регионов не выгодно, чтобы к ним попадал кто-то из других регионов. Как в ситуации с Беларусью, когда оттуда к нам попало большое количество дешевой молочной продукции. Россия же сразу встала на дыбы? Почему же в этой ситуации должно быть иначе? Почему они продают в два раза дешевле? Никто не хочет делиться своей прибылью.

Ухова Д.

– Если подвести итог нашего обсуждения первого вопроса, то мы видим повышательную динамику цен, их волатильность. Был также указан очень важный фактор: цена производителя в цене конечного продукта довольно низкая, поэтому повышение цен на продукты питания положительно не отражается на производителе. И в принципе, волатильность цен влияет очень негативно. И последнее: качество продуктов в России – это тоже очень важный параметр, и говоря об изменении цен на продукты, мы обязательно должны говорить о качестве.

Как вы оцениваете влияние существующей динамики цен на продукты на разные группы населения?

Лавренов Г.В.

– Женщины наиболее подвержены влиянию изменения качества продуктов, мужчины, скажем так, менее подвержены. Качество людей, как бы это цинично не звучало, немного ухудшается. То есть они становятся неустойчивыми к физическим нагрузкам, учитывая, что в наше время необходимо очень много совершать движений, чтобы заработать деньги, то, может быть, надо быть в лучшей физической форме. Если цена товара высока, и у нас нет денег, чтобы его приобрести, то мы его и не возьмем. Это очень плохо. Из-за плохого питания, дистрофии у нас отмирают клетки мозга. Это очень плохо.

Калмыков С.Б.

– Я бы хотел сказать об очень важном негативном последствии изменения цен на продовольственные товары: степень риска впасть в бедность у семей, имеющих двоих детей – 50 процентов; а семьи, имеющие трех и более детей – 80 процентов. Боязнь попасть за черту бедности однозначно сказывается на воспроизводстве.

И я бы хотел сказать еще вот о чем. На мой взгляд, очень важной, ключевой причиной существующего положения, приводящего к повышению уровня бедности, и недостатка обеспечения соответствующего качества продуктами питания по доступной для широкого потребителя цене является разрыв между массовым сельскохозяйственным производителем и массовым потребителем. Разрыв обусловлен тем, что, как уже здесь отмечалось, 20 процентов в розничной цене приходится на производителя, а 80 процентов – это сетевая посредническая структура, которая все заполонила. Это – одна из ключевых проблем, обуславливающая увеличение стоимости продуктов питания.

Как влияет динамика изменения цен на продукты питания на потребителей и производителей продуктов питания? Каковы основные причины подобных изменений?

Строков А.С.

– Если мы говорим о втором и третьем вопросах, то надо внимательно изучать бюджеты домашних хозяйств. И те результаты, которые мы увидели, говорят о том, что люди в первую очередь начи-

нают очень болезненно реагировать, если растут цены на мясо, потому что мясо – это такой продукт, доля которого в потребительской корзине достигает 30 процентов, и люди в первую очередь от него отказываются. Они начинают потреблять больше дешевой продукции – хлеба, картофеля. И если говорить о малообеспеченных группах населения в целом, то за 2007, 2008 и 2009 годы у них продолжался рост потребления продуктов питания. Если говорить о выраженном в калориях – Росстат это зафиксировал. Но этот рост потребления продуктов питания сопровождался падением доходов на душу населения, в том числе из-за того, что в 2007 и 2008 годах был высокий рост цен на сахар, мясо, хлеб и молоко.

Чекалин В.С.

– Я хотел бы продолжить мысль коллеги к вопросу: как динамика цен сказывается на потребителях? Естественно, это больше всего сказывается на бедных слоях населения. Если мы посмотрим на удельный вес расходов на продукты питания в расходах населения по десятипроцентным децильным группам населения, то почти 45 процентов доходов наиболее бедных групп идет на продукты питания. В 10 процентов самой богатой группы населения этот показатель составляет около 17 процентов. В целом, у нас около трети населения (первая, вторая и третья децильные группы) тратят около 40 процентов своих доходов на продукты питания. Естественно, когда происходит повышение динамики цен, мы можем говорить, что у нас более трети населения серьезно затрагивает эта проблема.

Чекалин В.С.

– Я бы хотел добавить, что Ваш мониторинг цен показывает не только то, что в группе с низкими доходами большая доля расходов на питание (хотя это закон такой: чем хуже живешь, тем больше доля расходов на питание), хотя обеспечивается абсолютно такой же уровень потребления. Он еще показывает другую закономерность: на сколько процентов индекс роста цен на хлеб, молоко, мясо, выше индекса роста цен в целом. Если цены на продукты для обеспеченных слоев населения выросли условно на 10 процентов, то для бедных они выросли на 15 процентов. Получается, что на наиболее востребованные продукты питания, которые покупают слои населения с низкими доходами, потребительские цены растут быстрее. Поэтому бедные группы испытывают двойное давление: ухудшается ситуация с продуктами питания, и происходит резкое их подорожание.

Бобков В.Н.

– Это происходит, потому что есть наиболее массовые продукты питания.

Безбудько Н.В.

– Я хочу повторить, что в первую очередь страдает сельское население – дети, женщины и старики. Это происходит из-за безработицы – значит, страдает бюджет, а на одно хозяйство не выживешь. Другого источника дохода нет. А потребность растет, цены на продукты растут. Тот же фермер перерабатывает, выращивает продукции много, продает вроде бы много, а в итоге не получает ничего. Понимаете, техника дорожает, солярка дорожает, удовлетворять потребность в продуктах становится дороже, электроэнергия дорожает – и его продукция получается дешевой. Правильно сказали, что в одной булке хлеба меньше 20 процентов цены сельскохозяйственного производителя. Помните, в СССР литр солярки стоил 6 копеек, а булка где-то 20? А сейчас все наоборот. Поэтому, в первую очередь, конечно, страдает сельское население. Нужны какие-то программы, проекты для развития сельских территорий, для укрепления сельских территорий, чтобы в семье оставались деньги, чтобы они занимались животноводством. Вот сейчас зерно дорогое – животноводства нет, потому что поросенка очень дорого вырастить: мало того, что зерно дорогое, за ним еще очень тяжело ухаживать. Поэтому для укрепления и развития сельских территорий нам нужно больше внимания уделять все-таки сельскому жителю. Необязательно, чтобы из села выходили все космонавтами, главное, чтобы это были законопослушные граждане России, чтобы они любили труд, чтобы они уважали старших и так далее.

Лавренов Г.В.

– По поводу Вашего вопроса, почему именно низкие слои страдают больше. Мы сейчас совместно с Союзом Потребителей мониторим ситуацию с питанием детей и молодых людей до 25 лет. И большая доля людей, которые относятся к низко доходным слоям населения (то есть уже упомянутым здесь 40 процентов), потребляют быстрые углеводы: лапшу быстрого приготовления, фаст фуд, которые вообще не содержат в себе микроэлементов. Вы понимаете, быстрые углеводы? Их хватает максимум на полчаса – на час. В исследовании этого вопроса к нам, кстати, присоединилась еще и структура Роспотребнадзора, и мы стали смотреть, как влияют эти быстрые углеводы на развивающийся организм. Более обеспеченные слои населения

не питаются этими продуктами, они приобретают пищу из твердых сортов пшеницы, которая содержит достаточное количество микроэлементов. А если питаться только быстрыми углеводами – с этим согласны некоторые специалисты – возможно развитие дебилизма. В этом и заключается опасность. Поэтому нужно думать о том, как ограничить производство продуктов быстрого приготовления, которые не приносят никакой пользы здоровью.

Строков А.С.

– Я бы хотел высказаться по ценам. Если мы посмотрим на представленные данные по индексам цен в разных секторах экономики, то увидим, что самый высокий рост индекса цен на сельскохозяйственную продукцию был в 2010 году – более 123 процентов. Но доходов в этот год у сельскохозяйственных производителей не было, потому что в предыдущем году была засуха, и цены выросли из-за того, что не хватало урожая. Если мы вспомним 2008 год, когда был избыток урожая, и цены снизились, и люди не могли выплатить кредиты по своим тракторам, погасить проценты по кредитной ставке. Все последние пять лет многие отмечают, что доходность, рентабельность производителей снижается. Так устроена наша современная система госрегулирования, что даже при росте цен нет уверенности в том, что производитель, грубо говоря, будет счастлив, сможет расплатиться по своим кредитам. А что касается мелкого производителя, то здесь проблема заключается в отсутствии интеграции.

Ильющенко Н.Е.

– По мелким товарным производителям я хочу сказать, что по результатам переписи 2010 года в Ростовской области в 33 районах из 43 у нас население уменьшилось на 75 тысяч человек по сравнению с 2002 годом. Ростовская область – это регион с не самой благоприятной ситуацией. Качество питания стало несбалансированным, из-за того что белковую продукцию стали меньше употреблять в связи с ростом цен. Однако правительство нашего региона обратило на это внимание: у нас есть губернаторская программа «Школьное молоко», которая предполагает бесплатную раздачу молока в школах.

Но сократилось фермерство по результатам переписи на 140 тысяч рабочих мест. А в связи с чем? В связи с тем, что у нас сократилось животноводство. И для того, чтобы стимулировать развитие животноводства в рамках развития АПК, выделялись деньги на развитие личных подсобных хозяйств. Но

к чему это привело? Это привело к тому, что люди стали готовы развивать свои производства, предоставлять на рынок качественную продукцию, но правительству нужно было создать рынок сбыта, и тогда население было бы обеспечено качественной продукцией. Ведь мясо – это продукт быстропортящийся. Но здесь вступили в игру частные скупщики, которые установили фиксированные цены, невыгодные для производителя. Естественно, что те, кто развивал производство – производители, просто разорились. Те, у кого есть молоковозы с охладителями, закупают молоко по минимальной цене, а населению продают по завышенной. Хорошо, если производитель живет за 5 километров от центра, а что делать тем, кто взял кредит на развитие своего хозяйства и живет в 150 километрах? Поэтому мелкий производитель со своей качественной продукцией практически разорился. Поэтому наш проект развития личного подсобного хозяйства не слишком эффективен.

Здесь уже правильно сказали, что мелким сельскохозяйственным производителям нужно интегрироваться. Но здесь тоже есть множество препон: существующие СНИПы не позволяют развивать фермы, да и соседи фермеров не хотят, чтобы рядом с ними было такое предприятие (такая ферма). Ну и сам проект развития личного подсобного хозяйства был не продуман со стороны правительства. Если бы параллельно была реанимирована сельхозкооперация, то тогда был бы результат. Тогда рынок был бы насыщен качественной продукцией.

Лавренов Г.В.

– Во-первых, важно уделять внимание технологии. Во-вторых, почему происходят колебания цен на разные типы продукции: на зерно, на семечки? Получается так, что, например, в одном районе один производитель собрал урожай семечек, а все остальные – картофель. Соответственно, производитель семечек хорошо продал свой урожай, а производители картофеля получили мало. А когда на следующий год все посадили семечки, то цены на эту продукцию упали. Смысл кооперации в том, что существует заказ. Но, опять же, чей заказ? Если заказ идет от государства, то нужно где-то хранить продукцию, а современных систем хранения у нас нет. В наших хранилищах сохраняется в лучшем случае половина продукции (а, к примеру, в Бельгии в хранилищах сохраняется 99,9 процента продукции). То есть здесь налицо некая несбалансированность: нет государственных разработок,

программ. Большую роль в колебаниях цен играет и природный фактор.

Чекалин В.С.

– О развитии кооперации: я бы хотел привести пример Евросоюза, где через кооперативы реализуется порядка 50-60 процентов сельскохозяйственной продукции. По отдельным видам продукции (например, молоко) и, скажем, в Северо-европейских странах эта цифра приближается к 90 процентам. То есть кооперативы играют важнейшую роль. Они являются инструментом повышения доходов сельхозпроизводителей и получения того достойного уровня в конечной цене продукции, которого они могли бы достичь.

Лавренов Г.В.

– Я бы хотел отметить, что такие кооперативы – это общественные некоммерческие организации, то есть они не заинтересованы в прибыли. Они заинтересованы в равномерном, справедливом распределении. Если у нас будут кооперативы, то они будут этническими. И у нас есть такие магазины, которые хорошо организованы, но основное их назначение – не торговля. Хозяином такого магазина может быть некто, который не торгует продуктами, который произвольно устанавливает цены для того, чтобы создать видимость.

Адуков Р.С.

– Дело в том, что есть кооперативы коммерческие – это производственные кооперативы, а есть потребительские...

Какие меры могут помочь снизить волатильность потребительских цен на продукты питания?

Адуков Р.Х.

– Прежде всего, доступность цен зависит от производительности труда, поэтому ее необходимо повышать. Мы изучали несколько предприятий, где была осуществлена модернизация. Естественно, продукция такого предприятия продается намного дешевле и т. д. Следовательно, у нас пока модернизация не осуществляется.

Приведу пример: если на одного человека приходится меньше 240 гектара, то предприятие уже неконкурентоспособно. У нас производительность труда меньше в три раза, а урожайность за рубежом выше, получается, что и производительность там в 70 раз выше, чем у нас. Нам обязательно надо решить этот вопрос, иначе мы не решим никаких проблем.

Далее, во всей стране рынки монополизирова-

ны одними иностранцами. Я думаю, что это скорее вопрос не экономический, а политический. Продукты в магазинах, которыми владеют иностранцы, стоят дороже процентов на 30–40, покупатели вынуждены переплачивать. А отечественные производители, у которых цена в разы ниже, не могут пробиться на рынок (их не пускают). Они вынуждены продавать свою продукцию иностранцам. И этот вопрос должен быть решен тоже на самом высоком политическом уровне, – никто больше не сможет.

По поводу кооперации, товарищи, я бы хотел сказать, что она нужна. Во многом из-за развития кооперации больше стало сельскохозяйственного орошения, то есть мы стали успешнее конкурировать на аграрно-продовольственных рынках. За последние 6 лет в отрасль вернулись 1 миллион человек, в том числе из-за границы. Причем большинство из этих людей составляет молодежь, которая проработала на фермах в Германии и т. д. Вот в Польше, например, специально предусмотрено государственное субсидирование, для того чтобы люди объединялись в кооперативы. То есть государство там помогает не только в финансовом, но и в организационном плане. Вот недавно (в Польше?) государство способствовало объединению около 1000 фермеров и дало им деньги, чтобы они выкупили мясокомбинат. То есть речь идет о государственной помощи. Поэтому вопрос с кооперативами в России зависит от государственной поддержки. К сожалению, у нас именно такая ситуация.

Безбудько Н.В.

– Я хочу немного добавить по ценам. Правильно сказали, что на пшеницу цена сильно выросла. Производителю сейчас легче меньше вырастить и получить ту же самую сумму, чем больший урожай. Почему? Большой урожай – это большие затраты на перевозку, на погрузку, разгрузку, топливо и т. д. Если урожай меньше, то при высокой цене прибыль остается такой же, а затрат меньше.

По кооперации: у нас 3–4 года назад было решено создать сельскохозяйственные кооперативы. Мы все выполнили, собрали фермеров, но опять встала проблема волатильности цен. Первое зерно шло по 6 рублей, а продавать кооператив стал по 4. И никто на себя больше такой ответственности не возьмет: где взять недостающие средства. И поэтому прежде чем создавать кооперацию нужно установить конкретные цены – сколько, что и когда будет стоить, чтобы люди уже знали: фермер заранее просчитывает цены наперед, он не купит себе

машину, лишнюю одежду, он не поедет лечиться, а будет сеять хорошее зерно, будет удобрять его, обрабатывать химикатами, а считать нужно всегда. Поэтому я за кооперацию, но цены должны быть стабильными.

Строков А.С.

– Если говорить о драйверах, то, во-первых, Россия давно уже интегрирована в мировую экономику, поэтому, как бы это странно ни звучало, цена на зерно на Чикагской товарной бирже уже через день будет влиять на цену зерна на Алтае, в Краснодаре, где угодно. Но одна из проблем товарных бирж, финансовых, фондовых рынков – это спекуляции, поэтому данный фактор я бы поставил на первое место.

Второй фактор у нас в России – это рост цен естественных монополий. Каждый год цены на газ и электроэнергию поднимаются на 15–20 процентов, в некоторых регионах скачки еще больше. Естественно, что это влияет на цены производителей промышленной продукции, сельского хозяйства.

И третий фактор – это перекупщики.

Калмыков С.Б.

– Я бы хотел обратить внимание на следующее. Во-первых, было бы неплохо, чтобы государство в вопросе государственных закупок сельскохозяйственной продукции отдавало приоритет отечественному производителю. Во-вторых, у нас есть система социальной защиты населения – это те ядра, вокруг которых государство могло бы развернуть сеть специальных продовольственных магазинов для социальной поддержки малообеспеченных семей. Ввести наконец, пластиковые карточки для этих категорий, на которых была бы какая-то месячная минимальная сумма для приобретения товаров по льготным ценам.

Мы говорили о кооперативах. Вы знаете, что в России с 1990 года существует государственная некоммерческая организация «Ассоциация крестьянско-фермерских и сельскохозяйственных кооперативов». Я хотел бы сказать об уровне взаимодействия: в прошлом году была утверждена государственная программа развития АПК на 2015–2020 годы, в разработке принимали участие представители этой организации. Они предлагали практически те же меры, которые мы сейчас обсуждаем. В частности, что предосудительного в том, чтобы развернуть вокруг мегаполисов (я говорю не только о Москве, но и о других крупных городах) сеть закупочных баз, к которым имели бы прямой доступ мелкие предприниматели, кому трудно реа-

лизывывать продукцию, и, что важно, доступ к сети общественного питания. Сейчас не получается создать такую сеть, потому что нет соответствующей государственной поддержки.

Лавренов Г.В.

– Для того чтобы избавиться от той волатильности цен на продовольствие, которая существует на территории России, есть предложение создать Комиссию по ценовому тарифу. Эта комиссия должна будет реагировать на всевозможные всплески цен на зерно и на другие продукты. Поэтому я считаю, что роль государства не должна сводиться к тому, чтобы выдавать карточки малообеспеченным семьям. А вот создание такого органа как Комиссия в нашей стране, где не такой сбалансированный рынок, есть перекосы, есть монополии как искусственные, так и естественные, вполне возможно. Это был бы самый действенный рычаг при всплесках и падениях цен на все, в том числе и на продовольствие.

Когда гречка взлетела в цене – необоснованно, причем совершенно необоснованно – когда резкие колебания нефти происходили в конце 1990-х годов, или доллара (в 1998 году, когда доллар был 6 потом 30 рублей), было сказано, что надо жить на рубли, а там должны быть тарифы. Не субъективные какие-то изменения цен, а нормальные инфляционные. Инфляция – это понятно: есть количество денег, выпускается еще определенное количество, увеличивается зарплата, поэтому инфляция будет всегда. Но не субъективная инфляция – вот это самое важное. А пресекать инфляцию можно одним способом, на предпринимателей можно воздействовать только одним способом – палка и кнут. Под предпринимателями имеется в виду не мелкие фермеры, а сетевые компании, которые заинтересованы в резком поднятии розничных цен и резком снижении оптовых цен. И на этой разнице они будут жить очень хорошо, ездить на Бали и так далее. А все люди будут страдать. Производство продовольствия должно быть основано не на крупных производителях, а на частном фермерстве. И государство должно включаться уже на стадии сохранения этого сегмента.

Чекалин В.С.

– Что касается драйверов, то можно выделить драйверы вообще роста цен на продовольствие – это неудовлетворенный спрос на продукты питания (нам в целом на селе еще есть куда стремиться по количеству потребляемых продуктов питания), рост доходов населения и, соответственно, рост

потребления, и при этом низкая связь между потребительскими ценами и ценами производителей, недостаточная динамика отечественного производства, несоответствующая уровню спроса. У нас спрос растет, производство, казалось бы, тоже растет, но при этом еще и импорт продовольствия тоже растет, потому что собственное производство не поспевало за финальным спросом из-за того, что оно недополучало все те доходы, которое оно могло бы потенциально получить от роста спроса на продукты питания в нашей стране. А что касается волатильности, то уже отмечалось, что здесь играют факторы как климатические, так и технологические и экономические. Хотелось бы отметить и уровень развития инфраструктуры – он тоже существенно влияет на волатильность и связанные с этим доходы производителей. У кого из производителей есть развитая инфраструктура – это мощности по хранению, по переработке – для них эта волатильность снижается, и они больше защищены от колебания цен. Вот кто имеет доступ к хранилищам, тот может сейчас использовать зерно, которое заложил туда еще в прошлом году, и этот рост цен на зерно на них так не сказался. То же самое с овощами – кто имеет возможность с осени заложить на хранение продукцию, тот не страдает от сезонных скачков, а может в течение года равномерно продавать по достаточно высокой цене.

Отсюда вытекает вопрос: что делать? Это развитие рыночной инфраструктуры, развитие рыночной кооперации, совершенствование регулирования рынка сельскохозяйственной продукции. Следует отметить, что в принципе, по всем этим направлениям присутствуют мероприятия, принятые в государственной программе 2013–2020. Другое дело, что эти меры имеют недостаточный объем финансирования, и поэтому они крайне ограничено могут воздействовать на ситуацию в стране, и механизм этих мер несовершенен. Поэтому они тоже недостаточное влияние оказывают. Совершенно справедливо отмечалось про кооперацию. При поддержке Россельхоза прошла конференция, предложены меры по разработке ведомственной целевой программы по развитию кооперации, однако по ходу рассмотрения этой программы под общеизвестным в России предлогом, что нет денег, мероприятия из этой программы вымываются.

Адуков Р.Х.

– Хотелось бы добавить, что у нас сейчас складывается ситуация, когда проблем немало во многих регионах, особенно в Ростовской об-

ласти. Ситуация такая: кооперативы есть, кооперации нет. Возникает такой вопрос: чтобы цены были доступными для населения, нужно много мероприятий. А есть ли такое мероприятие, реализация которого дает толчок и служит спусковым механизмом для реализации всех этих мероприятий? Такой механизм есть – это развитие местного самоуправления. Без этого ни одна проблема в России не будет решена. А это означает, что необходима модернизация государственного управления. А децентрализация предполагает не только больше полномочий для местных органов власти, но и больше ресурсов на места. Иначе мы не решим ни одну проблему.

Внимание уделялось и тому, что очень мало достается производителю. А чем меньше достается производителю, тем меньше развивается сельское хозяйство, и тем сильнее растут цены. Сейчас доля производителя в цене продукции составляет где-то около 20 процентов, а ему должно доставаться значительно больше. Вот, например, в странах ЕС от розничной цены молока 60 процентов достается производителю. Это происходит, потому что значительная часть перерабатывающих мощностей и торговли принадлежит кооператорам. И это все осуществляется благодаря давлению кооперативного сектора. И государство этому способствует. У нас, к сожалению, этого нет.

Бобков В.Н.

– Хотел бы отметить, что пока не будет рабочих мест, пока не будут созданы условия, чтобы молодежь могла не завидовать тем, кто живет в городе, ничего не решится. А для этого нужно по-другому построить бюджетную систему. ВЦУЖ уже выступал с этим предложением, но пока не получил должной поддержки. Или по-другому взимать подоходный налог: не по месту работы, а с домохозяйства по месту жительства. Если бы они платили налоги на душевой доход в семье, тогда этот подоходный налог поступал бы в местный бюджет, и у местного бюджета были бы деньги для того, чтобы создавать условия для развития рабочих мест. Естественно, я согласен с тем, что надо защищать отечественного производителя, и надо повышать производительность труда. Причем все это возможно станет только тогда, когда появятся люди, которые будут заниматься производством.

Безбудько Н.В.

– Я полностью согласна с необходимостью создания рабочих мест на селе. Важны также жилье – необходима программа жилья – и социальная сфера – необходимы детские сады и школы. Будут детские сады – женщины займутся хозяйством.

Подготовлено на основе стенограммы

МОНИТОРИНГ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ:

АПРЕЛЬ – ИЮНЬ 2013 ГОДА

Бобков В.Н., Гулюгина А.А.

Мониторинг доходов и уровня жизни населения России ведется в ОАО «Всероссийский центр уровня жизни» более 15 лет. Он базируется на взаимоувязанной системе социально-экономических показателей, включая использование специальных показателей, разработанных во Всероссийском центре уровня жизни. Результатом ведения мониторинга является цифровая и аналитическая информация, полученная с применением методов экономико-статистического анализа для России в целом, в разрезе федеральных округов и субъектов Российской Федерации.

Ключевые слова: доходы, дифференциация, заработная плата, мониторинг, покупательная способность, потребительский бюджет, потребительские расходы, прожиточный минимум, стратификация, субъект, тенденции, федеральный округ, уровень жизни.

Аналитический доклад по результатам мониторинга за период январь – март 2013 года

1. Основные тенденции изменения уровня жизни населения

Общая характеристика уровня жизни населения в январе – марте 2013 г. представлена в таблице 1.

В I кв. 2013 г. изменения в уровне жизни населения определялись недостаточным уровнем доходов для преодоления негативного влияния на стоимость жизни сохраняющегося роста потребительских цен.

Цены потребительского рынка товаров и услуг в январе – марте 2013 г. продолжали расти. По итогам трех месяцев сводный индекс потребительских цен составил 101,9%. По сравнению с аналогичным периодом 2012 г., когда сводный индекс потребительских цен был равен 101,5%, в 2013 г., отмечается некоторое ускорение темпов роста потребительских цен. Данные об этом показаны на графике 1.

Опережающими темпами в I кв. 2013 г. повышались цены на продовольственные товары. Они выросли за этот период на 3%. Непродовольственные товары и услуги также подорожали, но меньше,

Таблица 1

**Основные показатели уровня жизни населения Российской Федерации
в I квартале 2013 г.**

	2013 год I квартал	Справочно:	
		2012 год IV квартал	2012 год I квартал
Денежные доходы (в среднем на душу в месяц), руб.	21204	27476	18863
в том числе			
- среднемесячная номинальная начисленная заработная плата , руб.	27384	30234	24423
- средний размер назначенных месячных пенсий , руб.	9575	9169	8688
Величина прожиточного минимума (ПМ) в среднем на душу в месяц, руб.	7095	6705	6307
в том числе			
- величина ПМ трудоспособного населения , руб.	7633	7263	6827
- величина ПМ пенсионеров , руб.	5828	5281	4963
Покупательная способность (ПС) среднечеловеческих денежных доходов, количество наборов ПМ	2,99	4,10	2,99
в том числе			
- ПС среднемесячной номинальной начисленной заработной платы , количество наборов ПМ	3,59	4,16	3,58
- ПС среднемесячной пенсии , количество наборов ПМ	1,64	1,74	1,75
Доля потребительских расходов в денежных доходах, процентов	79,3	69,7	80

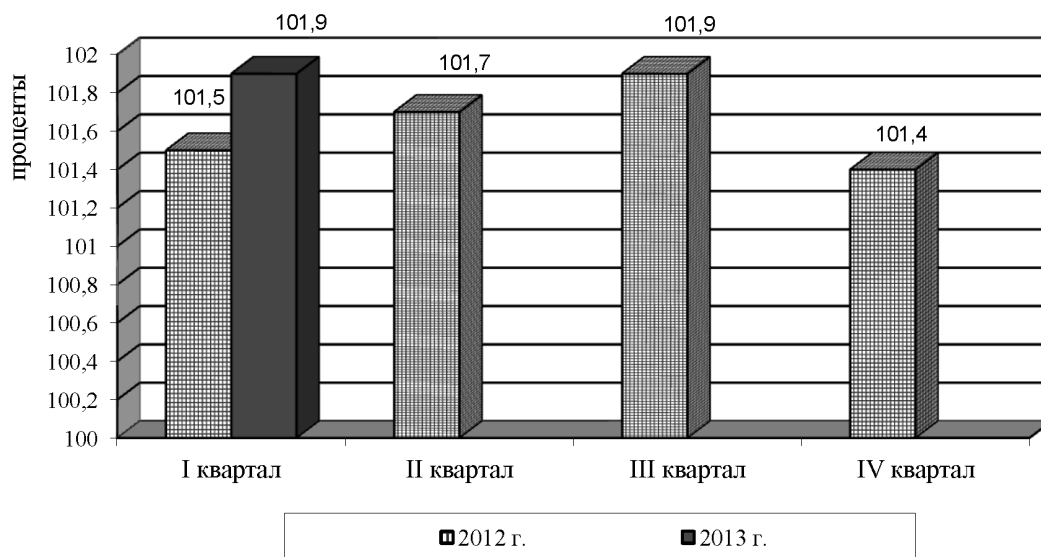


График 1

Индексы потребительских цен и тарифов на товары и платные услуги населению в 2012–2013 годы

чем продукты питания, – на 1,3% и 1,2%, соответственно.

По сравнению с I кв. 2012 г. ускорение темпов роста цен наблюдается по всему кругу товаров и услуг. Так, на продовольственные товары темп прироста цен в I кв. 2013 г. был выше на 0,7 п.п.; по непродовольственным товарам – на 0,1 п.п.; по тарифам на услуги – на 0,6 п.п.

Рост цен потребительского рынка товаров и услуг ведет к повышению стоимости жизни.

По сравнению с IV кв. 2012 г. в I кв. 2013 г. прожиточный минимум в среднем на душу населения подорожал на 5,8% и составил 7095 руб. В то же время среднедушевые денежные доходы населения в I кв. 2013 г. снизились на 22,8% до 21204 руб. в месяц. Результатом стало уменьшение покупательной способности населения на 27,1% – с 4,1 набора ПМ в IV кв. 2012 г. до 2,99 набора ПМ в I кв. 2013 г.

У различных социально-демографических групп населения динамика показателей уровня жизни в

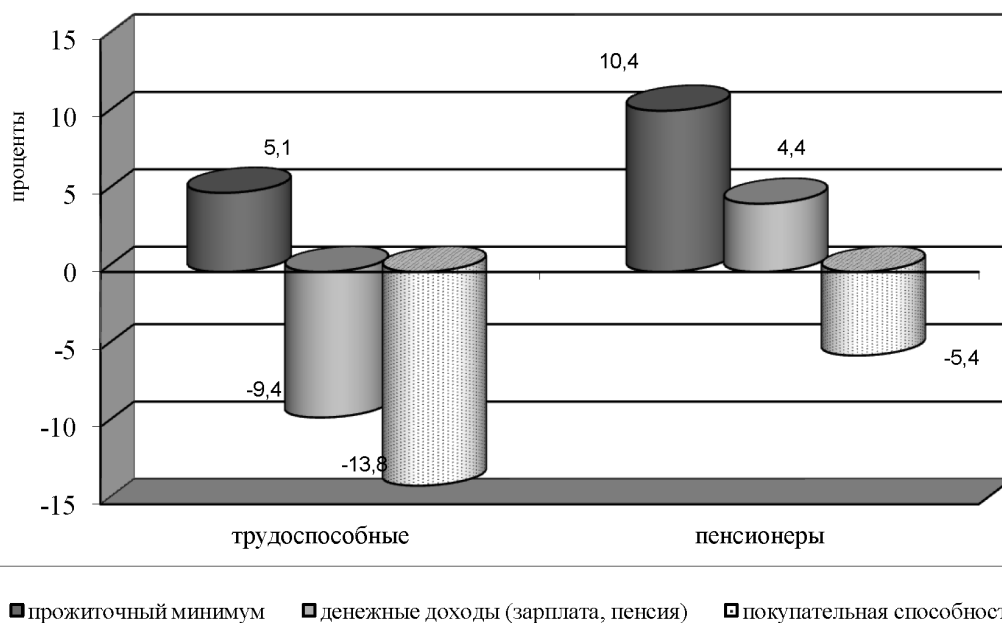


График 2

Темпы прироста/снижения основных показателей уровня жизни трудоспособного населения и пенсионеров в I квартале 2013 года по сравнению с IV кварталом 2012 года, %

рассматриваемом периоде заметно различалась (график 2).

Для *трудоспособного населения* прожиточный минимум в I кв. 2013 г. вырос по сравнению с IV кв. 2012 г. на 5,1% и составил 7633 руб. в месяц. В то же время среднемесячная номинальная начисленная заработная плата уменьшилась за этот период на 9,4% до 27384 руб. Следствием стало понижение покупательной способности заработной платы на 13,8% – с 4,16 до 3,59 набора ПМ трудоспособного населения.

Для *пенсионеров* прожиточный минимум подорожал в I квартале 2013 г. по сравнению с IV кварталом 2012 г. на 10,4% и составил 5828 руб. в месяц. Средний размер назначенных месячных пенсий повысился в этот период на 4,4% – до 9575 руб. В результате покупательная способность пенсии уменьшилась на 5,4% – с 1,74 до 1,64 наборов ПМ пенсионеров.

По сравнению с I кв. 2012 г. в I кв. 2013 г. наблюдаются следующие изменения в показателях уровня жизни населения.

Прожиточный минимум в *среднем на душу населения* за год подорожал на 12,5%, или 788 руб. При этом среднедушевые денежные доходы населения выросли на 12,4%, или 2341 руб. То есть увеличение прожиточного минимума на 1 руб. сопровождалось ростом денежных доходов населения на 2,97 руб.

Вследствие отмеченных расхождений в темпах роста среднедушевых денежных доходов населения и прожиточного минимума покупательная спо-

собность населения в I кв. 2013 г. по сравнению с I кв. 2012 г. не изменилась и осталась на уровне 2,99 набора ПМ.

У трудоспособного населения и пенсионеров были зафиксированы следующие изменения в показателях уровня жизни (график 3).

Прожиточный минимум *трудоспособного населения* в I кв. 2013 г. подорожал по сравнению с I кв. 2012 г. на 11,8%. В то же время среднемесячная номинальная начисленная заработная плата за этот период увеличилась на 12,1%. В результате покупательная способность трудоспособного населения повысилась на 0,3%, или 0,01 набора ПМ: с 3,58 до 3,59 набора ПМ трудоспособного населения.

У *пенсионеров* прожиточный минимум вырос за год на 17,4%. При этом средний размер назначенных месячных пенсий увеличился на 10,2%, что привело к снижению покупательной способности пенсионеров на 6,1%, или 0,11 набора ПМ – с 1,75 до 1,64 набора ПМ пенсионеров.

Таким образом, у трудоспособного населения динамика показателей уровня жизни в период I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. складывалась более благоприятно, чем у пенсионеров.

Как показывает структура использования денежных доходов населения, доля потребительских расходов в январе – марте 2012 г. составила 79,3% с учетом платежей за товары (услуги, работы) с использованием банковских карт за рубежом. По сравнению с ана-

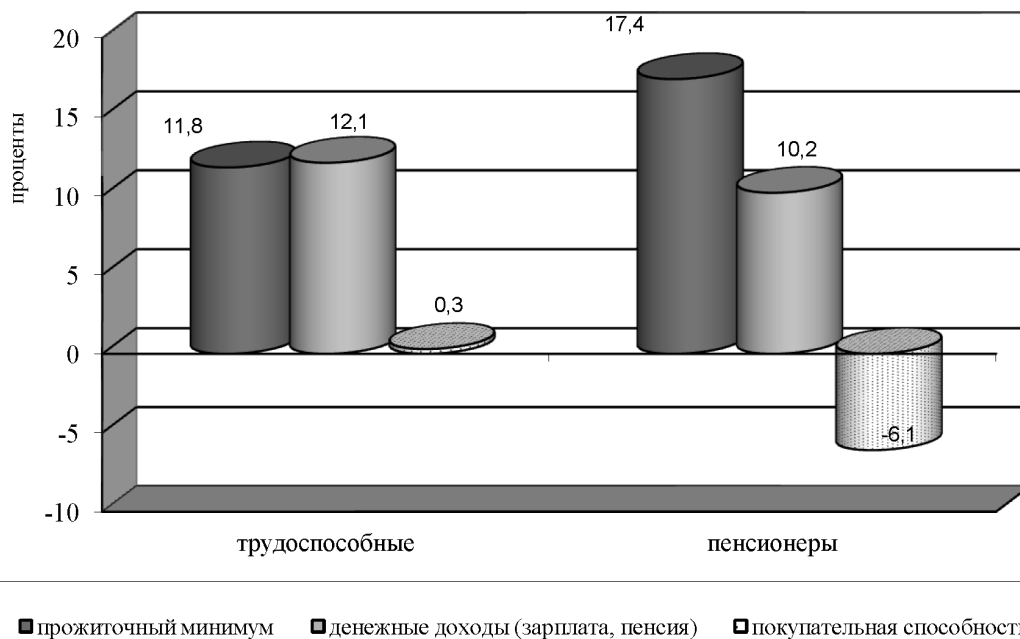


График 3
Темпы прироста/снижения основных показателей уровня жизни трудоспособного населения и пенсионеров в I квартале 2013 года по сравнению с I кварталом 2012 года, %

логичным периодом 2012 г. она уменьшилась на 0,7 процентных пункта.

Рост доли потребительских расходов сопровождался ростом доли сбережений на 2,2 процентных пункта (с 7,3 до 9,5%) и одновременным снижением доли расходов на покупку валюты на 1,4 процентных пункта (с 5,2 до 3,8%).

Наряду с этим в рассматриваемом периоде был зафиксировано уменьшение доли расходов на оплату обязательных платежей и взносов на 0,2 процентных пункта (с 10,6 до 10,4%). Доля денег на руках при этом сократилась на 0,1 процентный пункт (с -3,1 до -3%).

2. Денежные доходы населения

Один из наиболее обобщающих показателей экономического развития страны и роста благосостояния людей – денежные доходы населения.

В январе – марте 2013 г. среднедушевые денежные доходы населения по России в целом составили 21204 руб. в месяц. По сравнению с аналогичным периодом 2012 г. этот показатель вырос на 12,4%, или 2341 руб.

Представление об уровне среднедушевых денежных доходов населения и их изменении по федеральным округам в период I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. дают график 4 и таблица 2.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 19 января 2010 г. № 82 «О внесе-

нии изменений в перечень федеральных округов, утвержденный Указом Президента Российской Федерации от 13 мая 2000 г. № 849, и в Указ Президента Российской Федерации от 12 мая 2008 г. № 724 «Вопросы системы и структуры федеральных органов исполнительной власти» в 2010 г. список федеральных округов изменился с семи до восьми. Южный федеральный округ был преобразован в Южный федеральный округ нового состава и Северо-Кавказский федеральный округ.

В новый состав Южного федерального округа вошли: Республика Адыгея (Адыгея), Республика Калмыкия, Краснодарский край, Астраханская область, Волгоградская область, Ростовская область.

В состав Северо-Кавказского федерального округа вошли: Республика Дагестан, Республика Ингушетия, Кабардино-Балкарская Республика, Карачаево-Черкесская Республика, Республика Северная Осетия – Алания, Чеченская Республика, Ставропольский край.

В I кв. 2013 г. в Центральном, Северо-Западном, Уральском и Дальневосточном федеральных округах среднедушевые денежные доходы были выше среднероссийской величины показателя. Наиболее высокий уровень доходов по-прежнему отмечается в Центральном федеральном округе. В рассматриваемом периоде он превысил средний уровень по России в 1,32 раза.

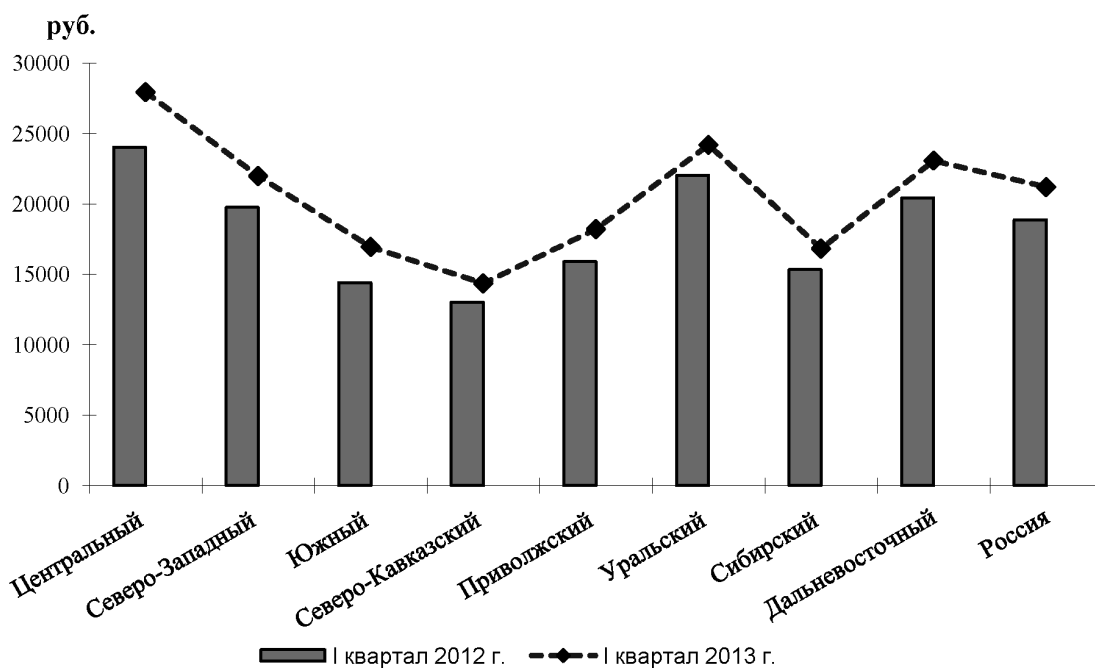


График 4

Среднедушевые денежные доходы населения в федеральных округах Российской Федерации в 2012 году (I квартал) и 2013 году (I квартал)

Таблица 2

**Изменение денежных доходов на душу населения в федеральных округах
в период I квартал 2012 года – I квартал 2013 года**

(уровень доходов РФ = 1), в разовых величинах

Федеральные округа	2013 год	Справочно: 2012 год
	I квартал	I квартал
Центральный	1,32	1,27
Северо-Западный	1,04	1,05
Южный	0,80	0,76
Северо-Кавказский	0,68	0,69
Приволжский	0,86	0,84
Уральский	1,14	1,17
Сибирский	0,79	0,81
Дальневосточный	1,09	1,08

В остальных федеральных округах – Южном, Северо-Кавказском, Приволжском и Сибирском – среднедушевые денежные доходы в I кв. 2013 г. были ниже среднего уровня по России. При этом наиболее низкий уровень показателя был зафиксирован в Северо-Кавказском федеральном округе, где он составил 0,68 к среднероссийскому его значению.

В период I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. в Центральном, Южном, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах денежные доходы населения росли более высокими темпами, чем в среднем по России. При этом в Центральном федеральном округе они были выше, чем в других федеральных округах. В то же время в Северо-Западном, Северо-Кавказском, Уральском и Сибирском федеральных округах темпы роста показателя были ниже средних темпов по России.

Различия в среднедушевых денежных доходах федеральных округов связаны с дифференциацией этих доходов среди субъектов Российской Федерации. В

обобщенном виде характеристика межрегиональной дифференциации доходов населения представлена в таблице 3.

Согласно данным таблицы 3, вариационный размах среднедушевых денежных доходов, рассчитываемый как разница между наибольшим и наименьшим значениями показателя, в I кв. 2013 г. составил 49791 руб. По сравнению с I кв. 2012 г. вариационный размах вырос на 12%, или 5333 руб.

Коэффициент размаха, определяемый как отношение разности наибольшего и наименьшего значений показателя к его среднему значению, в I кв. 2013 г. составил 2,35 раза. Он несколько снизился по сравнению с I кв. 2012 г., когда коэффициент размаха был равен 2,36 раза.

Коэффициент дифференциации, представляющий собой отношение наибольшего значения показателя к наименьшему, в I кв. 2013 г. составил 6,65 раза. Он вырос по сравнению с I кв. 2012 г., когда коэффициент дифференциации был равен 6,31 раза.

Таблица 3

**Показатели вариации региональных значений
среднедушевых денежных доходов в I квартале 2013 года**

	2013 год I квартал	Справочно: 2012 год I квартал
Среднее значение, руб.	21204	18863
Размах вариационный, руб.	49791	44458
Коэффициент размаха, раз	2,35	2,36
Коэффициент дифференциации, раз	6,65	6,31

Таблица 4

Соотношение региональных значений среднедушевых денежных доходов со среднероссийским значением показателя, количество субъектов РФ

Диапазоны группировки, %	2012 г. I квартал	Справочно: 2011 г. I квартал
до 75	28	26
75–100	34	38
100–125	9	6
свыше 125	11	12

Таким образом, для периода I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. был характерен процесс ослабления межрегиональной дифференциации по среднедушевым денежным доходам населения, но наряду с этим усилилась поляризация регионов по этому показателю.

Более общую характеристику региональных значений доходов населения дают данные таблицы 4.

В значительной части субъектов РФ среднедушевые денежные доходы населения не превышают средний уровень по России. Таких регионов в I кв. 2013 г. было 62. В большинстве из них (34 субъекта) среднедушевые денежные доходы были в интервале 75–100% к среднероссийскому значению показателя.

В 20-ти регионах среднедушевые денежные доходы в I кв. 2013 г. были выше среднего уровня по России. При этом в большей части из них (11 субъектов) уровень показателя составил свыше 125% от среднероссийского значения показателя.

В период I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. рассматриваемое распределение показывает снижение численного состава регионов с доходами ниже среднероссийского значения показателя на 18 и, соответственно, повы-

шение на 18 численного состава регионов с доходами выше среднероссийского значения показателя.

Своеобразным индикатором политики доходов, проводимой государством, является соотношение среднемесячной заработной платы и среднедушевых денежных доходов населения.

В России соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и среднедушевых денежных доходов в I кв. 2013 г. составило 129,1% (таблица 5).

Во всех федеральных округах уровень заработной платы в I кв. 2013 г. был выше среднедушевых денежных доходов. Наиболее высокое соотношение этих показателей наблюдалось в Дальневосточном федеральном округе, где оно достигло 146,7%. Наименьшим рассматриваемое соотношение было в Приволжском федеральном округе. Оно составило здесь 111,7%.

По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года соотношение заработной платы и доходов в целом по России снизилось, но незначительно – со 129,5% в I кв. 2012 г. до 129,1% в I кв. 2013 г. Данное сни-

Таблица 5

Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы и среднедушевых денежных доходов населения в федеральных округах Российской Федерации, в %

Федеральные округа	2013 год I квартал	Справочно: 2012 год I квартал
Центральный	121,7	122,2
Северо-Западный	136,4	136,6
Южный	120,2	125,0
Северо-Кавказский	121,4	117,8
Приволжский	111,7	114,2
Уральский	131,4	135,0
Сибирский	143,2	142,3
Дальневосточный	146,7	149,0
Россия	129,1	129,5

жение свидетельствует об отставании темпов роста заработной платы по сравнению с темпами роста доходов населения. Аналогичная картина наблюдается во всех федеральных округах, кроме Северо-Кавказского и Сибирского федеральных округов. В двух указанных федеральных округах темпы роста заработной платы были выше темпов роста доходов населения, и рассматриваемое соотношение увеличилось, особенно, в Северо-Кавказском федеральном округе.

3. Потребительские бюджеты населения

Важным социальным нормативом уровня жизни населения является прожиточный минимум. В I кв. 2013 г. величина этого показателя в среднем по России составила 7095 руб. на душу населения, в том числе 7633 руб. – на одного трудоспособного, 5828 руб. – на одного пенсионера и 6859 руб. – на одного ребенка.

По сравнению с I кв. 2012 г. прожиточный минимум в среднем на душу населения подорожал на 12,5%, или 788 руб. При этом для трудоспособного населения показатель увеличился на 11,8%, или 806 руб.; для пенсионеров – на 17,4%, или 865 руб.; для детей – на 13%, или 789 руб.

Наглядное представление об уровне прожиточного минимума на душу населения в федеральных округах дают график 5 и таблица 6.

В I кв. 2013 г. в Северо-Кавказском федеральном округе уровень прожиточного минимума был по-

прежнему наиболее низким среди федеральных округов. Он составил 0,82 к среднему уровню по России. Ниже среднероссийского значения прожиточный минимум был также в Приволжском, Южном, Сибирском и Уральском федеральных округах.

В то же время в Северо-Западном, Центральном и Дальневосточном федеральных округах прожиточный минимум оставался выше среднего уровня по России. Наиболее высокий прожиточный минимум по-прежнему показывает Дальневосточный федеральный округ. В рассматриваемом периоде он превысил средний уровень по России в 1,4 раза.

Наряду с прожиточным минимумом не менее важную роль для оценки уровня жизни играют потребительские бюджеты восстановительного и развивающего характера – восстановительный потребительский бюджет (ВПБ), бюджет среднего достатка (БСД) и бюджет высокого достатка (БВД).

Система потребительских бюджетов позволяет выделять следующие слои населения, качественно отличающиеся по уровню текущего потребления:

- бедные: с денежными доходами ниже ПМ;
- низкообеспеченные: с денежными доходами от ПМ до ВПБ;
- обеспеченные ниже среднего уровня: с доходами от ВПБ до БСД;
- относительно обеспеченные (средние): с денежными доходами от БСД до БВД;

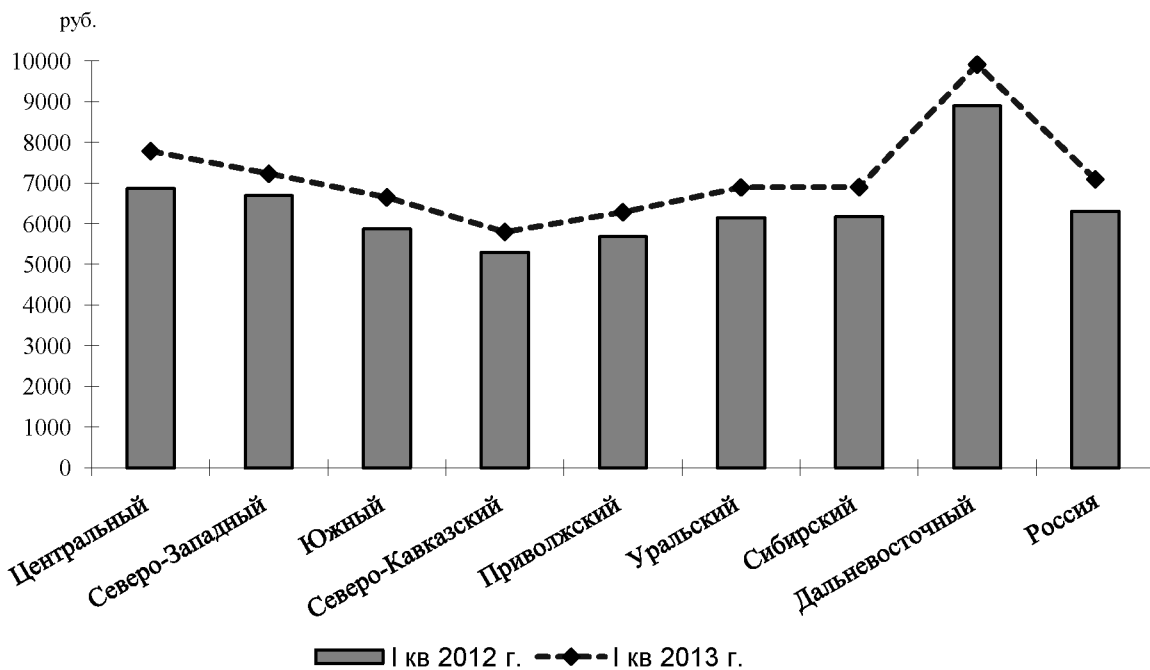


График 5
Прожиточный минимум населения федеральных округов Российской Федерации в 2012 году (I квартал) и 2013 году (I квартал)

Таблица 6

**Прожиточный минимум на душу населения в федеральных округах РФ
в I квартале 2013 года**

Федеральные округа	Ранг	Прожиточный минимум	
		руб.	соотношение с РФ, раз
Северо-Кавказский	1	5803	0,82
Приволжский	2	6289	0,89
Южный	3	6651	0,94
Сибирский	4	6902	0,97
Уральский	5	6898	0,97
Северо-Западный	6	7231	1,02
Центральный	7	7787	1,10
Дальневосточный	8	9917	1,40

состоятельные и богатые: с денежными доходами выше БВД.

Доля бедного населения в I кв. 2013 г. составила в общей численности населения 13,8%. Большая часть населения в этот период была низкообеспеченной. Их доля составила 51%. Обеспеченные ниже среднего уровня занимали в общей численности населения 28,7%, относительно обеспеченные – 4,8%, состоятельные и богатые – 1,7%.

По сравнению с I кв. 2012 г. доля бедного населения в I кв. 2013 г. увеличилась на 0,3 п.п. Уменьшились доли низкообеспеченных и обеспеченных ниже среднего уровня – на 0,17 п.п. и 0,19 п.п., соответственно. Две наиболее доходные группы незначительно, но все же повысились. При этом на 0,02 п.п. увеличилась доля относительно обеспеченных и на 0,04 п.п. повысилась доля состоятельных и богатых.

4. Покупательная способность денежных доходов населения

Показатель «покупательная способность денежных доходов населения» в концентрированном виде аккумулирует в себе как изменения собственно номинальных денежных доходов населения, так и изменения цен на основные товары и услуги, необходимые для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Результатом является условное количество наборов прожиточного минимума, приходящихся на данный среднедушевой денежный доход.

В I кв. 2013 г. покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения осталась на уровне аналогичного периода предыдущего года и составила 2,99 набора ПМ.

О том, что стоит за среднероссийским значением

показателя и его динамикой, дает характеристика этого показателя по федеральным округам РФ (график 6 и таблица 7).

В большинстве федеральных округов РФ покупательная способность доходов населения в I кв. 2013 г. была ниже, чем в среднем по России. Наиболее низкой, равной 0,78 к среднероссийскому значению показателя, она была в Дальневосточном федеральном округе.

Лидировал по уровню покупательной способности денежных доходов Центральный федеральный округ. Уровень показателя в I кв. 2013 г. здесь был выше среднероссийского в 1,2 раза. Немного ниже был также показатель Уральского федерального округа, составивший 1,17 к среднему уровню по России.

В период I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. темпы роста покупательной способности доходов населения Центрального, Северо-Западного, Южного, Северо-Кавказского, Приволжского и Дальневосточного федеральных округов были выше средних темпов по России. В то же время в Уральском и Сибирском федеральных округах они были ниже средних темпов по России.

Потребительские бюджеты позволяют выделить три группы субъектов по покупательной способности денежных доходов населения.

К первой группе относятся субъекты, покупательная способность денежных доходов в которых ниже 1 прожиточного минимума (ПС < 1 ПМ). В I кв. 2013 г. эта группа не была представлена ни одним субъектом Российской Федерации.

Вторую группу составляют субъекты, покупательная способность доходов в которых ниже 3-х прожиточных минимумов, но одновременно выше 1 прожиточного минимума (1 ПМ ≤ ПС < 3 ПМ). В I кв. 2013 г. в

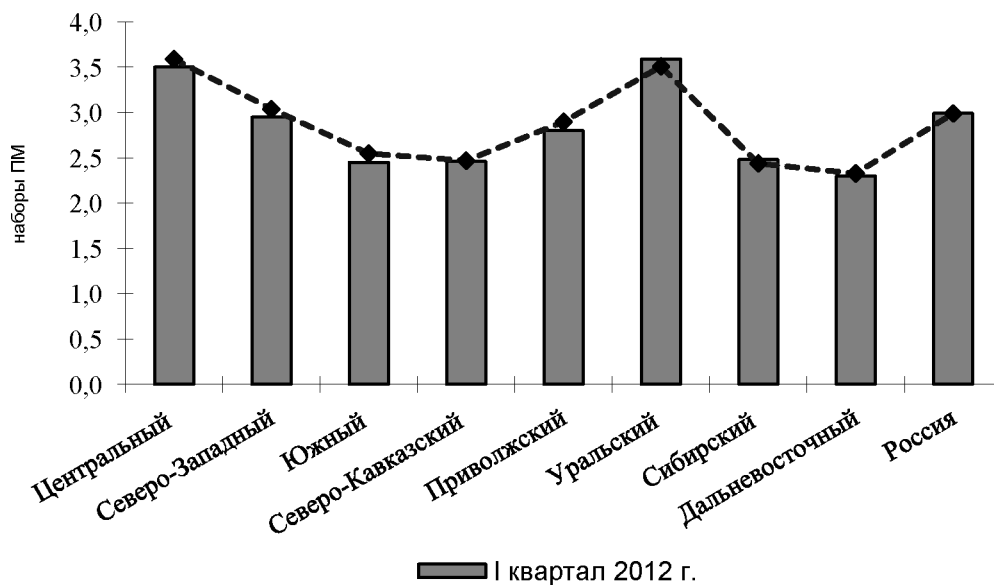


График 6

Покупательная способность денежных доходов населения в федеральных округах Российской Федерации в 2012 году (I квартал) и 2013 году (I квартал)

составе этой группы было 63 субъекта РФ.

И, наконец, в третью группу входят субъекты с покупательной способностью не менее 3-х ПМ ($ПС \geq 3$ ПМ). В этой группе число субъектов в I кв. 2013 г. составило 19.

По сравнению с аналогичным периодом предыдущего года в I кв. 2013 г. были зафиксированы следующие изменения в составах рассматриваемых групп.

В первой группе ($ПС < 1$ ПМ) ситуация не претерпела каких-либо изменений.

В средней группе (1 ПМ \leq ПС < 3 ПМ) численный состав в рассматриваемом периоде уменьшился на 6 субъектов. При этом Кемеровская и Челябинская

области сместились во вторую группу из третьей, а Сахалинская, Калужская, Тамбовская, Самарская, Липецкая, Воронежская области, Пермский край и Республика Коми вышли из состава второй группы и переместились в третью группу.

Соответственно, число регионов в третьей группе ($ПС \geq 3$ ПМ) в рассматриваемом периоде на 6 увеличилось.

Таким образом, для периода I кв. 2012 г. – I кв. 2013 г. был характерен процесс нарастания численного состава более доходной группы регионов, в которых покупательная способность населения составила не менее 3 ПМ.

Таблица 7

Изменение покупательной способности денежных доходов населения федеральных округов в период I квартал 2012 г. – I квартал 2013 г.

(уровень ПС РФ = 1), в разовых величинах

Федеральные округа	2013 год I квартал	Справочно: 2012 год I квартал
Центральный	1,20	1,17
Северо-Западный	1,02	0,99
Южный	0,85	0,82
Северо-Кавказский	0,83	0,82
Приволжский	0,97	0,94
Уральский	1,17	1,20
Сибирский	0,81	0,83
Дальневосточный	0,78	0,77

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РОССИИ

ВО II КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА

Основные показатели доходов и уровня жизни населения во II кв. 2013 г. представлены в таблице ниже.

В рассматриваемый период показатели уровня жизни по-прежнему находились под влиянием роста цен потребительского рынка товаров и услуг. В среднемесячном измерении цены росли примерно теми же темпами, что и в аналогичном периоде предыдущего года. Сводный индекс потребительских цен во II кв. 2013 г. составил в среднем в месяц 100,5% при 100,6% во II кв. 2012 г.

По разным группам товаров темпы роста цен были также на уровне II кв. 2012 г. **Продукты питания** дорожали быстрее, чем непродовольственные товары и услуги. В среднем в месяц цены на продовольственные товары росли во II кв. 2013 г. на 0,7%, на непродовольственные товары – на 0,3%, на услуги – на 0,6%.

В условиях общего роста цен стоимость продуктового набора прожиточного минимума выросла во II кв. 2013 г. по сравнению со II кв. 2012 г. на 40,2% – с 2374 до 3328 руб. в месяц в среднем на душу населения, согласно оценке ВЦУЖ.

Удорожание продуктового набора отмечается во всех основных социально-демографических группах населения, по которым устанавливается величина прожиточного минимума. При этом для трудоспособного населения стоимость такого набора выросла на 41,6%, с 2434 до 3446 руб.; для пенсионеров – на 40,2%, с 2102 до 2946 руб.; для детей – на 39,8%; с 2480 до 3467 руб. в среднем в месяц.

На динамике стоимости минимального продуктового набора сказались методологические изменения, связанные с очередным пересмотром потребительской корзины и вступившие в силу с 1 января 2013 г. Так, в актуализированной потребительской корзине увеличены объемы потребления отдельных продуктов, таких как мясо и мясопродукты, рыба, молоко и молокопродукты, яйца, овощи и фрукты. Наряду с этим снижены объемы потребления хлебных продуктов, картофеля, масла растительного, маргарина и других жиров. Эти изменения закреплены Федеральным законом «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» от 03 декабря 2012 г. № 227-ФЗ.

Изменился также порядок распределения субъектов Российской Федерации по зонам, сформиро-

ванным в зависимости от факторов, влияющих на особенности потребления продуктов питания. Число таких зон увеличилось с 9 до 10. Они определены в «Методических рекомендациях по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации», утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2013 г. № 54.

Величина прожиточного минимума во II кв. 2013 г. выросла по сравнению со II кв. 2012 г. на 12,3% и составила 7173 руб. в среднем на душу населения в среднемесячном исчислении. При этом для трудоспособного населения прожиточный минимум увеличился за год на 11,6% до 77172 руб.; для пенсионеров – на 17,4% до 5892 руб.; для детей – на 12,8% до 6934 руб.

Половозрастные особенности потребления по-разному сказываются на уровне прожиточного минимума различных категорий населения. У мужчин трудоспособного возраста прожиточный минимум выше, чем у женщин трудоспособного возраста. По оценке ВЦУЖ, во II кв. 2013 г. для трудоспособного мужчины он составил 7936 руб., в то время как для трудоспособной женщины он был равен 7556 руб.

Для мужчин и женщин пенсионного возраста соотношение уровней прожиточного минимума иное: для мужчин он ниже, чем для женщин. Во II кв. 2013 г. прожиточный минимум мужчины этой возрастной группы составил 5841 руб. при 5933 руб. для женщины.

У детей младшего возраста (0–6 лет) прожиточный минимум заметно уступает значению показателя детей старшего возраста (7–15 лет). Во II кв. 2013 г. он составил 5862 руб. для первой группы и 7517 руб. – для второй группы.

Восстановительный потребительский бюджет во II кв. 2013 г. составил, по оценке ВЦУЖ, 18404 руб., а потребительский бюджет среднего достатка – 47251 руб. Указанные виды потребительского бюджета выросли относительно II кв. 2012 г. на 12,7% и 11%, соответственно.

Среднедушевые денежные доходы во II кв. 2013 г. составили, по оценке ВЦУЖ, 24259 руб. Они выросли по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 9%. Также увеличились заработная плата и пенсия. При этом темп роста среднемесяч-

ной номинальной начисленной заработной платы оказался выше, чем у пенсии. По отношению ко II кв. 2012 г. заработная плата увеличилась на 14,6% до 230429руб., в то время как средний размер назначенных пенсий вырос на 9,4% до 10011 руб.

Сложившиеся изменения в доходах населения и в прожиточном минимуме обусловили снижение покупательной способности населения во II кв. 2013 г. по сравнению со II кв. 2012 г. на 3,2% – с 3,49 до 3,38 набора ПМ.

В структуре использования денежных доходов населения во II кв. 2013 г. 75% занимали потребительские расходы. Эта часть денежных расходов выросла по сравнению со II кв. 2012 г. на 1,5 процентных пункта. Увеличение доли потребительских расходов сопровождалось повышением доли расходов на покупку валюты (на 0,2 п.п. до 4,6%) и денег на руках (на 0,1 п.п. до 1,4%). Снижение коснулось сбережений (на 1,8 п.п. до 8,1%). Доля расходов на обязательные платежи и взносы осталась на уровне II кв. 2012 г. – 10,9% в общем объеме доходов населения.

По предварительным данным, потребительские расходы населения во II кв. 2013 г. составили 18194 руб. Это выше, чем во II кв. 2012 г. на 11,2%. Однако рост потребительских расходов сопровождался снижением их покупательной способности, определяе-

мой как соотношение потребительских расходов и стоимости минимальной потребительской корзины, с 2,76 набора потребительской корзины во II кв. 2012 г. до 2,73 набора во II кв. 2013 г.

Региональные различия в рамках рассматриваемой группы показателей наиболее значительны по потребительским расходам. Так, коэффициент дифференциации, определяемый как соотношение наибольшего значения показателя к наименьшему, по потребительским расходам во II кв. 2013 г. составил, по оценке ВЦУЖ, 8,11 раза. В наименьшей степени субъекты РФ поляризованы по прожиточному минимуму. Во II кв. 2013 г. коэффициент дифференциации по этому показателю был равен 2,74 раза.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. отмечается ослабление поляризации регионов по таким показателям, как среднедушевые денежные доходы, заработная плата, но вместе с тем поляризация усилилась по прожиточному минимуму, покупательной способности населения, потребительским расходам и покупательной способности потребительских расходов. В то же время коэффициент дифференциации свидетельствует об ослаблении межрегиональной дифференциации по большинству рассматриваемых показателей.

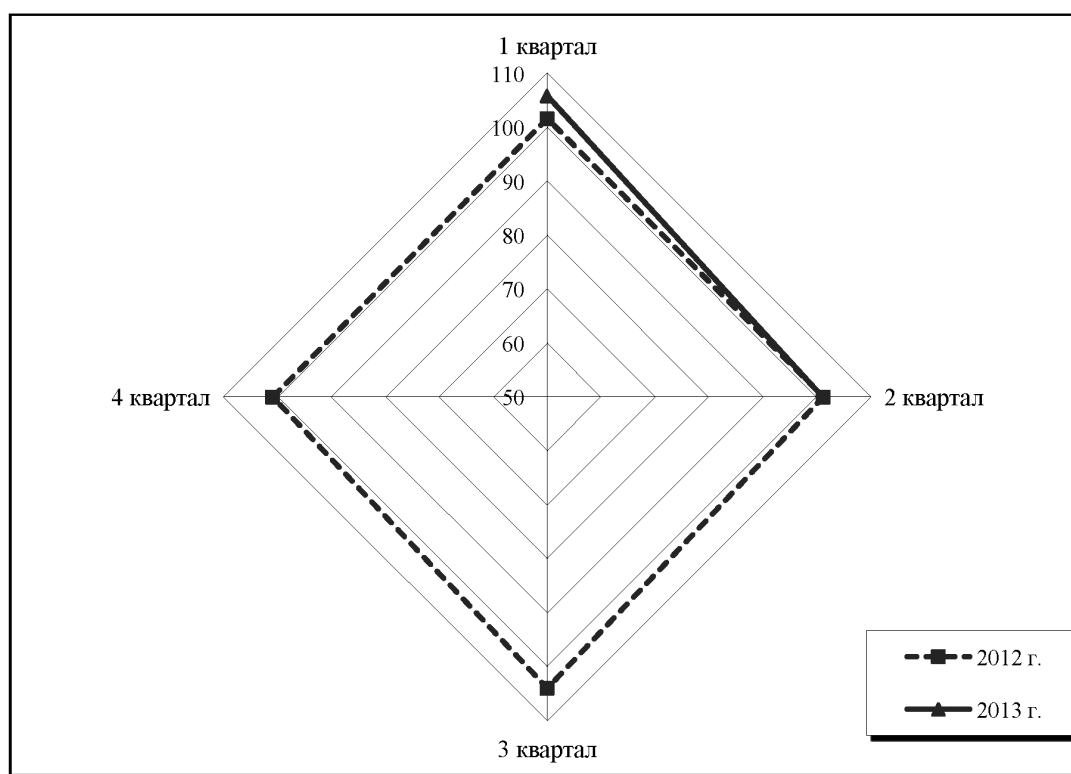
в среднем за месяц в соответствующем периоде

Показатели	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Индекс среднемесячных цен потребительского рынка товаров и услуг, %	100,6	100,6	100,6	100,5
в том числе на:				
продовольственные товары	100,6	100,8	100,9	100,7
непродовольственные товары	100,4	100,3	100,3	100,3
платные услуги населению	100,6	100,6	100,5	100,6
Прожиточный минимум (ПМ)				
Величина продуктового набора ПМ, руб.:				
в среднем на душу населения	2395	2374	3310	3328
трудоспособное население:	2456	2434	3427	3446
мужчины 16–59 лет	2705	2681	3521	3543
женщины 16–54 лет	2203	2183	3353	3374
пенсионеры	2122	2102	2930	2946
мужчины 60 лет и старше	2122	2102	2902	2921
женщины 55 лет и старше	2122	2102	2948	2967
дети:	2501	2480	3449	3467
0–6 лет	2041	2024	2913	2931
7–15 лет	2755	2732	3735	3759
Величина прожиточного минимума (ПМ), руб.:				
в среднем на душу населения	6510	6385	7134	7173

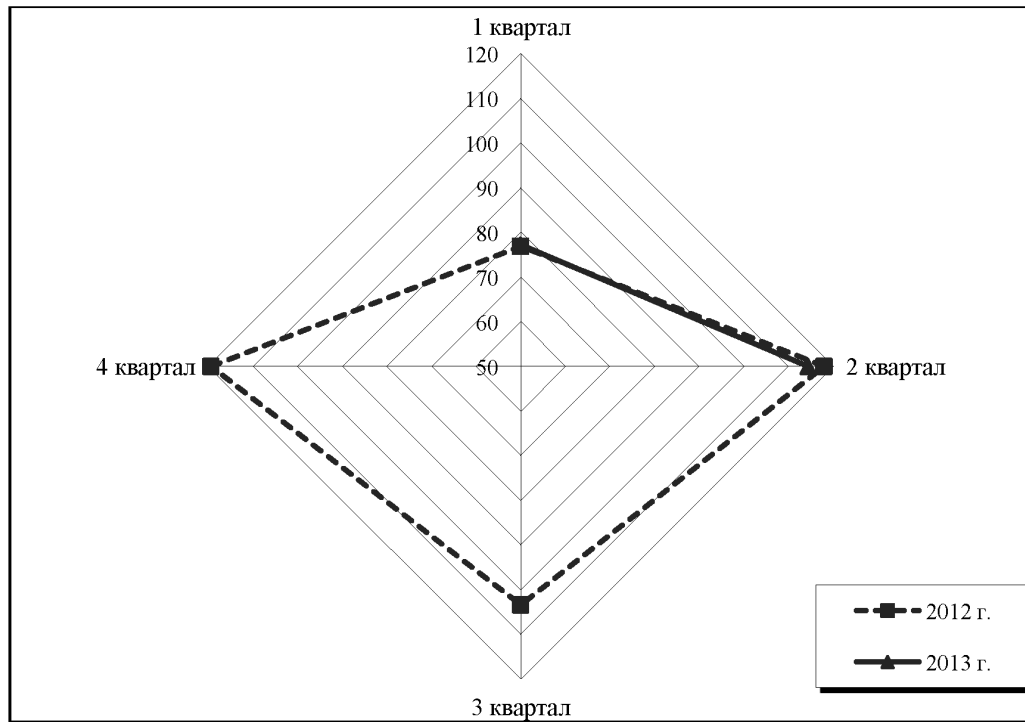
трудоспособное население:	7049	6913	7675	7717
мужчины 16–59 лет	7235	7095	7886	7936
женщины 16–54 лет	6889	6756	7509	7556
пенсионеры	5123	5020	5860	5892
мужчины 60 лет и старше	5068	4966	5803	5841
женщины 55 лет и старше	5148	5044	5895	5933
дети:	6259	6146	6897	6934
0–6 лет	5281	5186	5825	5862
7–15 лет	6772	6650	7470	7517
Группировка субъектов Федерации по величине соотношения ПМ субъекта и ПМ России, количество субъектов в интервалах:				
до 75%	1	1	1	2
75–100%	53	52	59	58
100–125%	15	16	9	9
свыше 125%	13	13	13	13
Коэффициент дифференциации прожиточного минимума по субъектам Федерации (отношение наибольшего ПМ среди субъектов к наименьшему), раз	2,72	2,72	2,73	2,74
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз	1,26	1,27	1,21	1,21
Потребительские бюджеты восстановительного характера и среднего уровня*				
Восстановительный потребительский бюджет (ВПБ), руб.	16821	16333	18341	18404
Бюджет среднего достатка (БСД), руб.	43976	42571	48095	47251

*Данные о восстановительном потребительском бюджете и бюджете среднего достатка приводятся в среднем на душу населения.

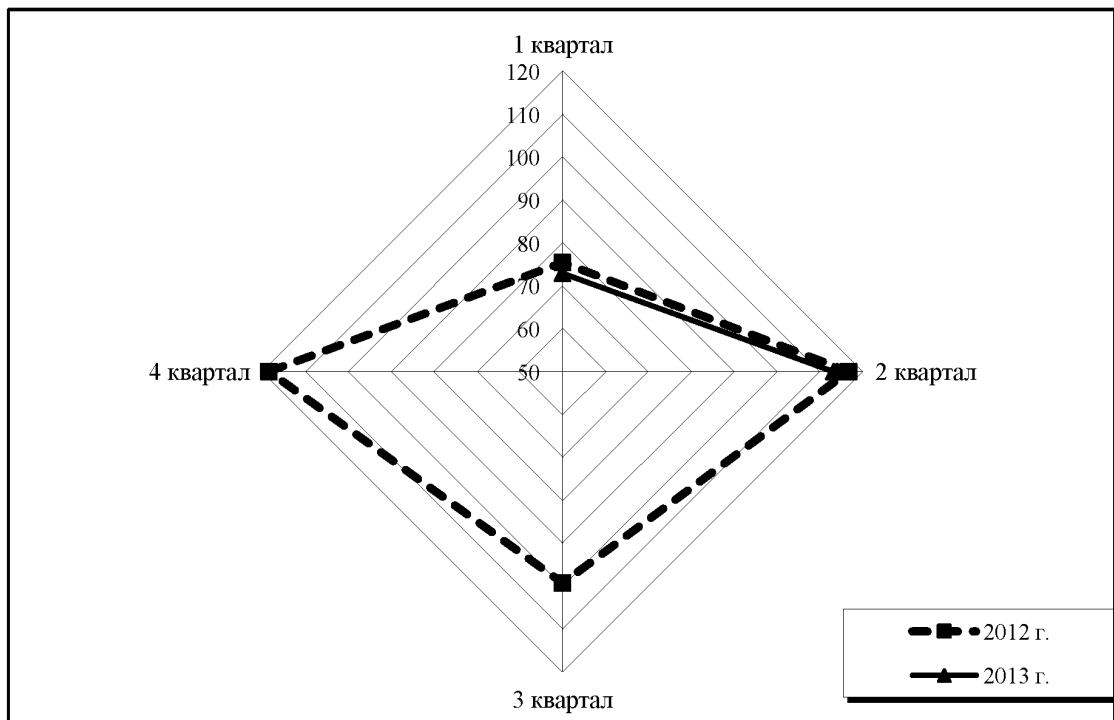
Поквартальные цепные темпы роста величины прожиточного минимума населения Российской Федерации, %



Поквартальные цепные темпы роста среднедушевых денежных доходов населения Российской Федерации, %



Поквартальные цепные темпы роста покупательной способности денежных доходов населения Российской Федерации, %

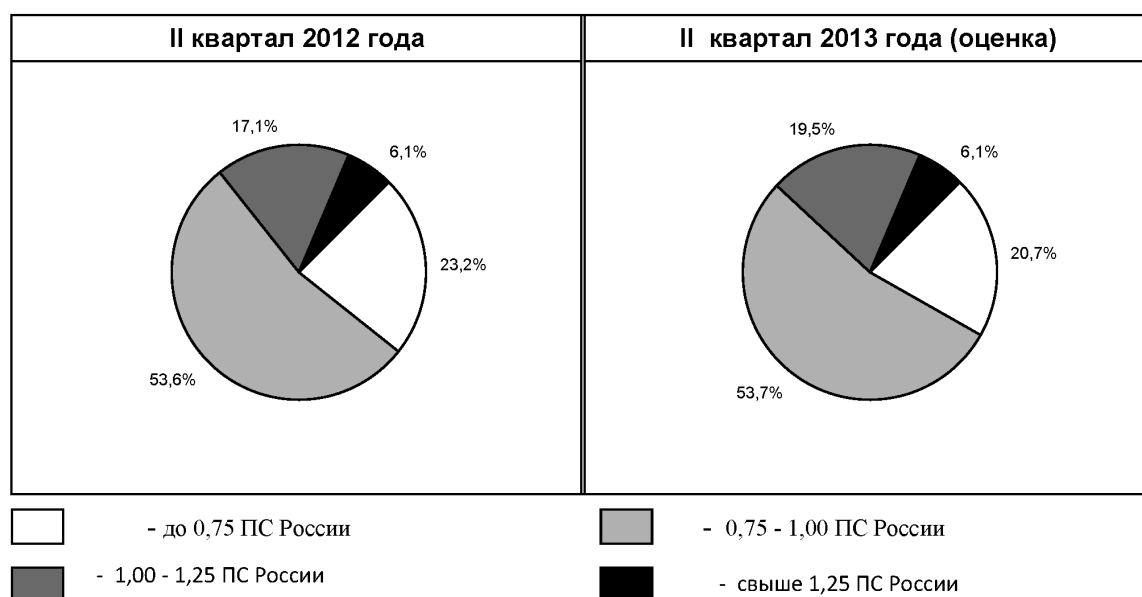


Продолжение

Показатели	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Денежные доходы населения (ДД)				
Среднедушевые денежные доходы населения, руб.	22880	22262	22731	24259
Группировка субъектов Федерации по величине соотношения ДД субъекта и ДД России, количество субъектов в интервалах:				
до 75%	26	26	28	22
75–100%	36	35	34	40
100–125%	10	10	9	9
свыше 125%	10	11	11	11
Коэффициент дифференциации среднедушевого денежного дохода по субъектам Федерации (отношение наибольшего дохода среди субъектов к наименьшему), раз	5,97	5,92	6,13	5,69
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз	2,17	2,12	2,19	2,04
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата, включая организации малого предпринимательства, руб.	26822	26560	28907	30429
Группировка субъектов Федерации по величине соотношения ЗП субъекта и ЗП России, количество субъектов в интервалах:				
до 75%	36	36	36	37
75–100%	26	26	27	26
100–125%	9	8	7	7
свыше 125%	11	12	12	12
Коэффициент дифференциации номинальной начисленной заработной платы по субъектам Федерации (отношение наибольшей ЗП среди субъектов к наименьшей), раз	4,63	5,06	4,54	4,94
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз	1,87	2,08	1,93	2,06
Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы со среднедушевыми денежными доходами населения, %	117,2	119,3	127,2	125,4
Средний размер назначенных месячных пенсий, руб.	9041	9150	9793	10011
Соотношение среднемесячной назначенной пенсии:				
- со среднедушевыми денежными доходами населения, %	39,5	41,1	43,1	41,3
- со среднемесячной номинальной начисленной заработной платой, %	33,7	34,5	33,9	32,9
Покупательная способность (ПС)				
Уровень покупательной способности (количество наборов ПМ) среднедушевых денежных доходов	3,51	3,49	3,19	3,38
Группировка субъектов Федерации по величине соотношения ПС субъекта и ПС России, количество субъектов в интервалах:				
до 75%	21	19	19	17
75–100%	43	44	43	44
100–125%	13	14	14	16
свыше 125%	5	5	6	5
Коэффициент дифференциации покупательной способности по субъектам Федерации (отношение наибольшей ПС среди субъектов к наименьшей), раз	2,85	3,01	3,35	3,35
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз	0,94	1,00	1,05	1,06
Динамика ПМ, ДД и ПС				
В % к соответствующему периоду прошлого года:				
прожиточный минимум	102,2	98,2	112,4	112,3
среднедушевые денежные доходы	110,1	109,0	110,5	109,0
покупательная способность денежных доходов	107,7	111,0	98,4	97,0
В % к предыдущему периоду:				
прожиточный минимум	102,2	101,2	109,6	101,1
среднедушевые денежные доходы	110,1	118,0	99,3	114,4
покупательная способность денежных доходов	107,7	116,6	90,7	113,2
Расходы населения				

Структура денежных расходов населения, в %				
денежные доходы	100,0	100,0	100,0	100,0
из них использовано на:				
- покупку товаров и оплату услуг	74,3	73,5	77,1	75,0
- оплату обязательных платежей и взносов	10,7	10,9	10,6	10,9
- сбережения	10,1	9,9	8,8	8,1
- покупку валюты	4,9	4,4	4,2	4,6
- прирост (уменьшение) денег на руках	0	1,3	-0,8	1,4
Потребительские расходы населения				
Среднедушевые потребительские расходы населения, руб.	17000	16363	17526	18194
Группировка субъектов Федерации по величине соотношения ПР субъекта и ПР России, количество субъектов в интервалах:				
до 75%	34	34	31	34
75–100%	29	32	35	32
100–125%	14	11	10	11
свыше 125%	5	5	6	5
Коэффициент дифференциации среднедушевых потребительских расходов по субъектам Федерации (отношение наибольших расходов среди субъектов к наименьшим), раз	8,30	7,86	7,95	8,11
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз	1,91	1,88	1,90	1,86
Покупательная способность потребительских расходов (ПС _р)				
Уровень покупательной способности (количество наборов потребительских корзин) среднедушевых потребительских расходов	2,81	2,76	2,65	2,73
Группировка субъектов Федерации по величине соотношения ПС _р субъекта и ПС _р России, количество субъектов в интервалах:				
до 75%	29	30	29	28
75–100%	39	39	39	40
100–125%	9	8	9	9
свыше 125%	5	5	5	5
Коэффициент дифференциации покупательной способности по субъектам Федерации (отношение наибольшей ПС _р среди субъектов к наименьшей), раз	4,65	4,63	4,65	4,56
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз	1,18	1,16	1,17	1,14

**Группировка субъектов Российской Федерации
по величине соотношения ПС субъекта и ПС России**



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ВО II КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА

1. Прожиточный минимум

Правовую основу для определения прожиточного минимума в Российской Федерации и его учета при установлении гражданам Российской Федерации государственных гарантий получения минимальных денежных доходов и при осуществлении других мер социальной защиты граждан Российской Федерации устанавливает Федеральный закон «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» №143-ФЗ от 24 октября 1997 года (в ред. от 03.12.2012 г.).

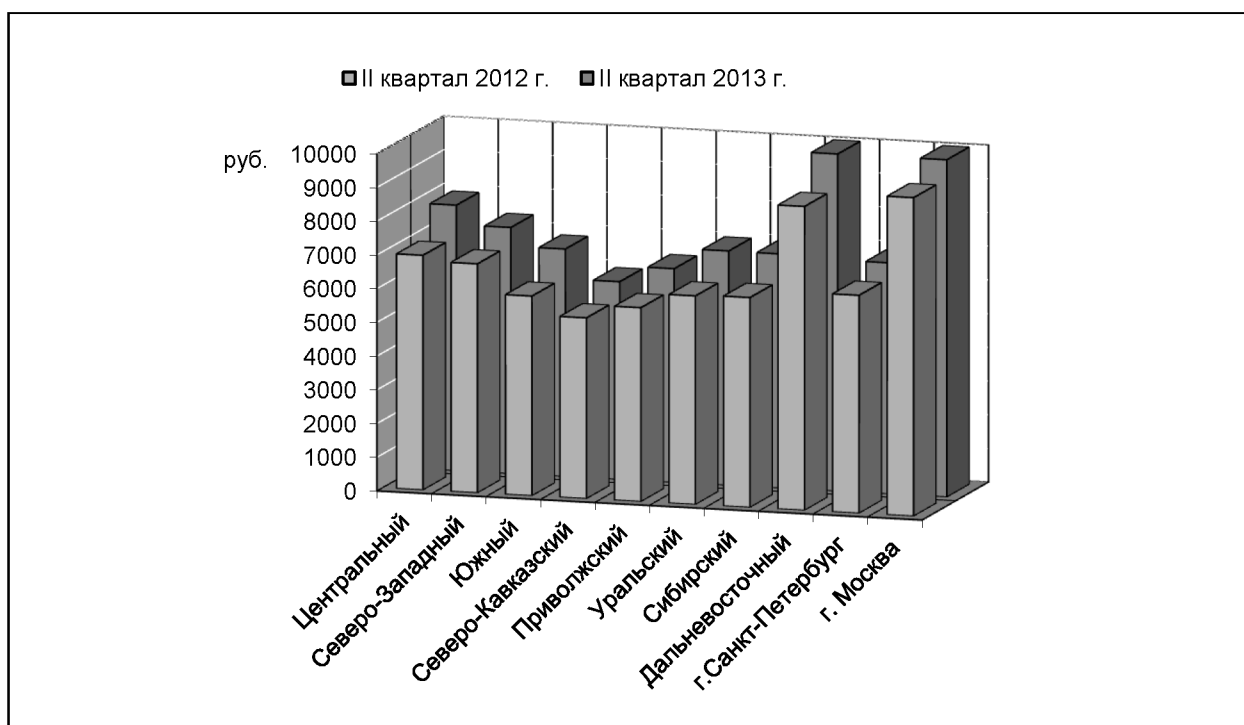
В период 2005–2012 гг. потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации определялась в составе и объемах, которые были предусмотрены Федеральным законом «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» от 31 марта 2006 г. № 44-ФЗ. В субъектах Российской Федерации расчет прожиточного минимума осуществлялся на основании «Методических рекомендаций по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Рос-

сийской Федерации», утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации № 192 от 17 февраля 1999 г. (с изменениями и дополнениями).

С 1 января 2013 г. потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации определяется в составе и объемах, предусматриваемыми Федеральным законом «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» от 3 декабря 2012 г. № 227-ФЗ. Постановлением Правительства Российской Федерации от 28 января 2013 г. № 54 утверждены «Методические рекомендации по определению потребительской корзины для основных социально-демографических групп населения в субъектах Российской Федерации».

Величина прожиточного минимума на душу населения во II кв. 2013 г. в целом по Российской Федерации, по предварительным данным, выросла по сравнению со II кв. 2012 г. на 12,3% и составила 7173 руб. в среднемесечном исчислении.

Во II кв. 2013 г. в пяти федеральных округах – Южном, Северо-Кавказском, Приволжском, Уральском



Изменение величины прожиточного минимума в среднем на душу населения в федеральных округах по сравнению с Россией в целом характеризуется следующими данными:

в разовых величинах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Центральный	1,08	1,09	1,10	1,10
Северо-Западный	1,05	1,06	1,02	1,02
Южный	0,93	0,93	0,94	0,94
Северо-Кавказский	0,84	0,84	0,82	0,82
Приволжский	0,90	0,90	0,89	0,88
Уральский	0,97	0,96	0,97	0,97
Сибирский	0,98	0,97	0,97	0,97
Дальневосточный	1,40	1,41	1,40	1,40
г. Санкт-Петербург	1,00	1,01	0,96	0,96
г. Москва	1,47	1,48	1,48	1,49

и Сибирском – прожиточный минимум был ниже среднероссийского значения показателя. При этом наиболее низкий уровень показателя сохраняется в Северо-Кавказском федеральном округе. Согласно оценке ВЦУЖ, он составил 0,82 к среднему уровню по России.

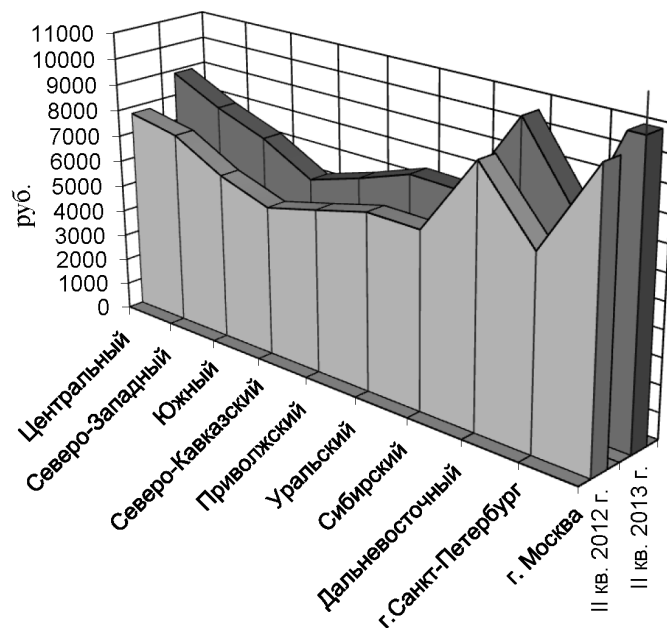
В трех федеральных округах – Центральном, Северо-Западном и Дальневосточном – прожиточный минимум остается выше среднего уровня по России. Наиболее дорогим для проживания является Дальневосточный федеральный округ. Во II квартале 2013 г. в этом округе показатель превысил среднероссийское значение в 1,4 раза.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. при продолжающемся росте цен потребительского рынка товаров и услуг в Центральном, Южном и Уральском федераль-

ных округах прожиточный минимум дорожал более высокими темпами, чем в среднем по России. В то же время в Северо-Западном, Северо-Кавказском, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах они отставали от среднероссийских темпов, а в Сибирском федеральном округе эти темпы совпали со средними темпами по России.

В городах-мегаполисах – Москве и Санкт-Петербурге – разрыв в уровнях прожиточного минимума остается значительным. Согласно оценке ВЦУЖ, в Санкт-Петербурге во II кв. 2013 г. показатель был ниже среднего уровня по России, составив 0,96 к общероссийскому значению, в то время как в Москве он был выше среднего уровня по России в 1,49 раза.

Для **трудоспособной категории населения** величина прожиточного минимума в целом по Российской



Изменение соотношения величины прожиточного минимума трудоспособного населения в федеральных округах с их величиной по России в целом в 2012–2013 гг. характеризуется следующими данными: в разовых величинах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Центральный	1,11	1,12	1,14	1,15
Северо-Западный	1,06	1,07	1,03	1,03
Южный	0,92	0,92	0,94	0,94
Северо-Кавказский	0,82	0,82	0,80	0,81
Приволжский	0,90	0,89	0,89	0,88
Уральский	0,98	0,97	0,98	0,97
Сибирский	0,97	0,96	0,97	0,96
Дальневосточный	1,39	1,40	1,38	1,38
г. Санкт-Петербург	1,02	1,04	0,99	0,99
г. Москва	1,53	1,54	1,60	1,61

Федерации во II кв. 2013 г. увеличилась по сравнению со II кв. 2012 г., по предварительным данным, на 11,6% и составила 7717 руб. в месяц.

Для трудоспособного населения величина прожиточного минимума во II кв. 2013 г. варьировала в федеральных округах от 0,81 (Северо-Кавказский округ) до 1,38 (Дальневосточный округ) к среднероссийскому значению показателя.

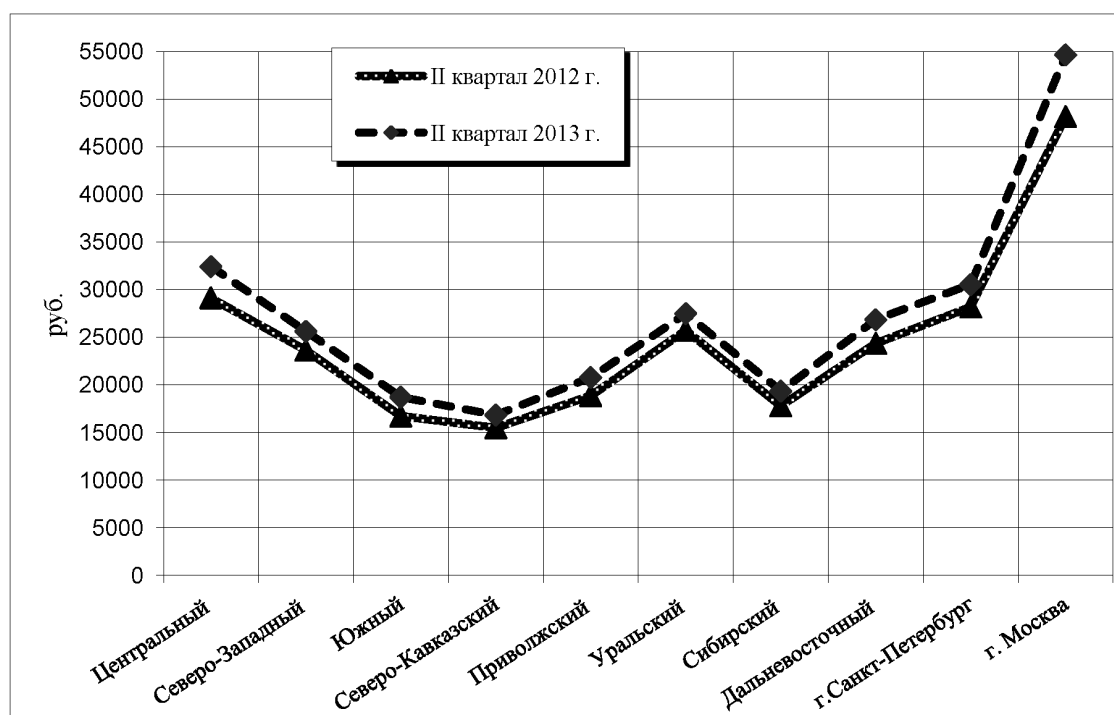
В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. прожиточный минимум трудоспособного населения в Северо-Западном, Северо-Кавказском, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах изменялся меньшими темпами, чем в среднем по России. В двух других федеральных округах – Центральном и Юж-

ном – эти темпы были выше, чем в среднем по России, а в Уральском и Сибирском федеральных округах они совпали со средними темпами по России.

2. Денежные доходы

Во II кв. 2013 г. среднедушевые денежные доходы населения России составили, по оценке ВЦУЖ, 24259 руб. и увеличились по сравнению со II кв. 2012 г. на 9%.

Лидером по уровню среднедушевых денежных доходов населения во II кв. 2013 г. оставался Центральный федеральный округ. Согласно оценке ВЦУЖ, доходы населения здесь были выше среднего уровня по России в 1,34 раза. Превысили средний уровень по



Изменение среднедушевых денежных доходов населения в федеральных округах по сравнению с Россией в целом характеризуется следующими данными:

в разовых величинах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Центральный	1,29	1,31	1,33	1,34
Северо-Западный	1,01	1,06	1,05	1,06
Южный	0,80	0,75	0,79	0,77
Северо-Кавказский	0,75	0,70	0,69	0,69
Приволжский	0,85	0,85	0,86	0,86
Уральский	1,13	1,16	1,14	1,13
Сибирский	0,79	0,80	0,80	0,80
Дальневосточный	1,10	1,09	1,10	1,11
г. Санкт-Петербург	1,21	1,27	1,25	1,26
г. Москва	2,12	2,16	2,22	2,25

России и доходы населения Северо-Западного, Уральского и Дальневосточного федеральных округов. Они составили в рассматриваемом периоде соответственно 1,06, 1,13 и 1,11 к среднему уровню по России.

В четырех федеральных округах – Южном, Северо-Кавказском, Приволжском и Сибирском – среднедушевые денежные доходы в II кв. 2013 г. по-прежнему остаются ниже среднего уровня по России. Они составили не более 0,69 от среднероссийского значения показателя, которые показал Северо-Кавказский федеральный округ.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. темпы роста доходов населения Центрального, Южного, Приволжского и Дальневосточного федеральных округов были выше средних темпов по России. В то же время в Северо-Кавказском и Уральском федераль-

ных округах темпы роста показателя были ниже средних темпов по России, а в Северо-Западном и Сибирском федеральных округах они совпали со среднероссийскими темпами.

3. Социально-экономическая дифференциация населения

Условное разделение населения по отношению их доходов к величине прожиточного минимума позволяет выявить следующие группы: малоимущие («бедные»), низкообеспеченные, обеспеченные ниже среднего уровня, относительно обеспеченные, состоятельные и богатые.

Изменение численности «бедных»* на 1000 человек населения за 2012 г. и I пол. 2013 г. выглядит следующим образом:

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь–июнь	II квартал
Центральный	107	112	117	112
Северо-Западный	118	119	126	121
Южный	135	152	156	151
Северо-Кавказский	106	120	116	111
Приволжский	125	132	131	125
Уральский	124	127	122	117
Сибирский	160	166	165	161
Дальневосточный	154	164	171	165
г. Санкт-Петербург	89	91	100	94
г. Москва	97	101	114	106
Россия	110	115	127	119

человек

* «бедные» – со среднедушевым денежным доходом ниже ПМ.

В целом по России во II кв. 2013 г. доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, по предварительной оценке, повысилась по сравнению со II кв. 2012 г. с 11,5 до 11,9%. Это было обусловлено отстающими темпами роста среднедушевых денежных доходов по сравнению с темпами роста прожиточного минимума.

Наибольшая доля бедного населения во II кв. 2013 г. приходилась на Дальневосточный федеральный округ, где она составила 16,5%. Сравнительно высокой эта доля была также в Южном (15,1%) и Сибирском (16,1%) федеральных округах.

Наименьшая доля бедного населения во II кв. 2013 г. была отмечена в Северо-Кавказском федеральном округе, где составила 11,1%. Почти такой же уровень бедности показал Центральный федеральный округ, в котором, по предварительной оценке, он был равен 11,2%.

Изменение положения анализируемых доходных групп населения характеризует **коэффициент направленности процесса стратификации населения** по нормативному стандарту потребления, соответствующему прожиточному минимуму.

Коэффициент стратификации показывает отношение числа «бедных» к числу «небедных» категорий населения. Значение, превышающее единицу, свидетельствует о преобладании «бедных» по сравнению с «небедными». Величина, не превышающая единицу, указывает на преобладание «небедных» по отношению к «бедным».

Изменение указанного соотношения во времени

характеризует направленность рассматриваемого процесса. Увеличение коэффициента означает, что происходит более быстрое нарастание «бедности» по сравнению с «небедностью». При снижении коэффициента процесс характеризуется снижением «бедности» относительно «небедности».

Во II кв. 2013 г. по сравнению со II кв. 2012 г. коэффициент стратификации по России в целом повысился с 0,27 до 0,29.

Наиболее благополучными в соотношении числа «бедных» к числу «небедных» категорий населения во II кв. 2013 г. были Центральный и Уральский федеральные округа, по которым коэффициент стратификации был определен в размере 0,24 и 0,25, соответственно. Это – наименьшие значения рассматриваемого соотношения среди федеральных округов.

Наименее благополучным в соотношении числа «бедных» и числа «небедных» во II кв. 2013 г. был Дальневосточный федеральный округ, где коэффициент стратификации достиг наибольшего значения – 0,55.

Динамика дифференциации доходов населения в 2012–2013 гг. по группам прожиточного минимума характеризуется соотношением доходов «небедного» и «бедного» населения.

Дифференциация доходов населения России по группам прожиточного минимума, характеризующая отношением среднего значения дохода в группах выше 3-х ПМ к среднему значению в группах ниже ПМ, за годовой период несколько снизилась,

**Отношение численности «бедных» к численности «небедных» *
на 1000 человек населения в 2012 – 2013 годах,**

раз

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь–июнь	II квартал
Центральный	0,22	0,23	0,26	0,24
Северо-Западный	0,29	0,28	0,32	0,29
Южный	0,37	0,47	0,52	0,47
Северо-Кавказский	0,27	0,35	0,38	0,32
Приволжский	0,31	0,34	0,36	0,32
Уральский	0,27	0,27	0,28	0,25
Сибирский	0,49	0,51	0,57	0,51
Дальневосточный	0,49	0,54	0,63	0,55
г. Санкт-Петербург	0,18	0,18	0,20	0,18
г. Москва	0,18	0,19	0,22	0,20
Россия	0,26	0,27	0,33	0,29

* – «небедные» – доля населения со среднедушевым денежным доходом выше 3-х ПМ.

**Отношение среднего значения денежного дохода в группах свыше 3-х ПМ
к среднему значению в группах ниже ПМ, раз**

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь–июнь	II квартал
Центральный	9,81	9,96	9,29	9,78
Северо-Западный	8,12	8,45	8,09	8,54
Южный	7,72	7,48	7,10	7,32
Северо-Кавказский	7,34	7,02	6,43	6,80
Приволжский	8,19	8,26	7,74	8,08
Уральский	10,06	10,37	9,13	9,54
Сибирский	7,68	7,88	7,13	7,55
Дальневосточный	7,33	7,38	6,93	7,32
г. Санкт-Петербург	9,39	9,69	9,51	10,01
г. Москва	11,57	11,76	11,44	12,02
Россия	8,29	8,34	7,90	8,20

а именно, с 8,34 раза во II кв. 2012 г. до 8,2 раза во II кв. 2013 г. Это было обусловлено более значительным ростом за анализируемый период среднего значения дохода в группе «бедного» населения по сравнению со средним значением дохода в группе «небедного» населения.

Динамика дифференциации доходов населения в 2012–2013 гг. по рядам распределения характеризуется изменением децильного коэффициента дифференциации. Этот показатель представляет соотношение уровней доходов, выше и ниже которых в ряде распределения расположено по 10% соответственно наиболее и наименее обеспеченного населения.

В динамике доходов населения за период вторых кварталов 2012–2013 гг. характерным было

некоторое ослабление дифференциации. По России в целом децильный коэффициент дифференциации доходов за этот период понизился с 7,4 до 7,3 раза.

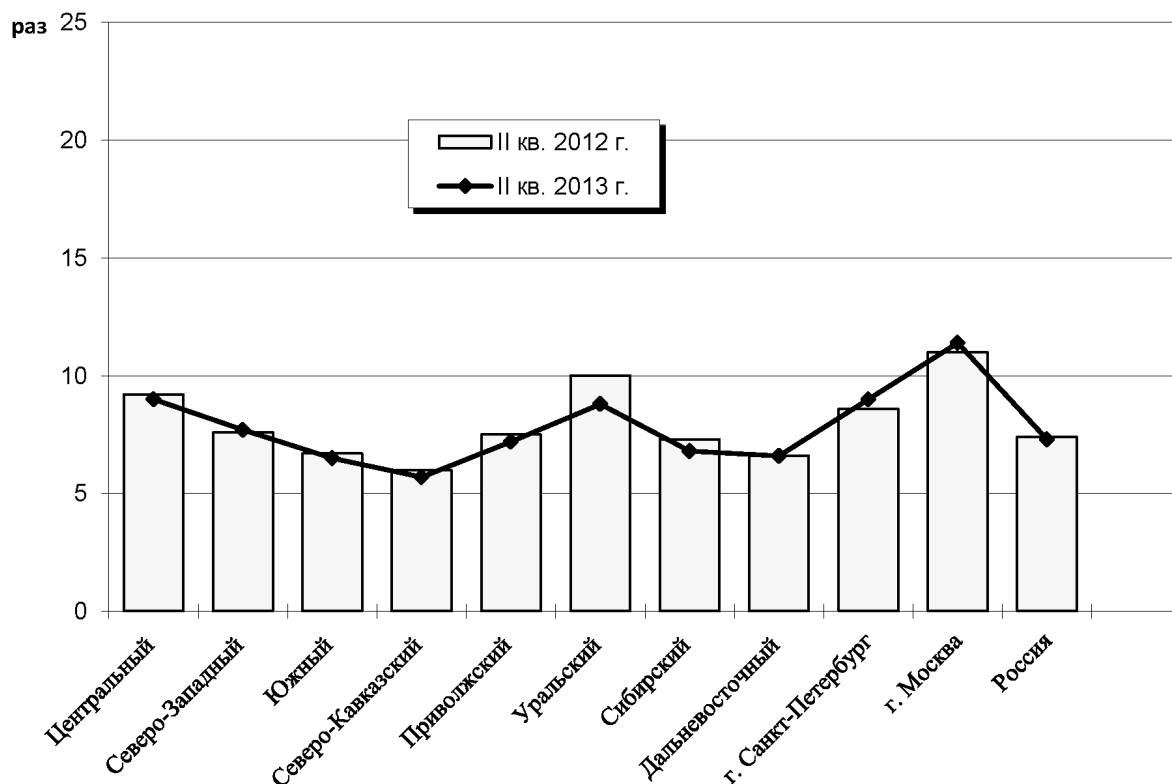
Во II кв. 2013 г. наибольшая степень разрыва в доходах населения по децильному коэффициенту дифференциации наблюдается в Центральном (9 раз) и Уральском (8,8 раза) федеральных округах. Наименее значительно расходятся доходы населения по децильному коэффициенту дифференциации в Северо-Кавказском (5,7 раза) федеральном округе.

Изменением децильного коэффициента дифференциации, полученного из ряда распределения, где верхней границей последнего интервала служит величина прожиточного минимума, характе-

**Отношение минимального значения к максимальному
в соответствующих группах, раз**

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь–июнь	II квартал
Центральный	9,0	9,2	8,6	9,0
Северо-Западный	7,2	7,6	7,3	7,7
Южный	6,9	6,7	6,2	6,5
Северо-Кавказский	6,2	6,0	5,2	5,7
Приволжский	7,4	7,5	6,9	7,2
Уральский	9,5	10,0	8,4	8,8
Сибирский	7,0	7,3	6,3	6,8
Дальневосточный	6,5	6,6	6,1	6,6
г. Санкт-Петербург	8,2	8,6	8,6	9,0
г. Москва	10,7	11,0	10,9	11,4
Россия	7,3	7,4	7,0	7,3

Изменение децильного коэффициента дифференциации



ризуется **динамика дифференциации среди собственно «бедного» населения:**

Динамика доходов «бедного» населения (с доходами ниже прожиточного минимума) во II квартале 2013 г. не скорректировала общую картину по дифференциации доходов у этой категории населения. По России в целом децильный коэффициент дифференциации во II кв. 2013 г., как и год назад, был равен 2,21.

По федеральным округам наблюдаются колебания в дифференциации доходов «бедного» населения. Величина разрыва доходов «бедного» населения по децильному коэффициенту дифференциации в федеральных округах во II кв. 2013 г. находилась в пределах 1,97–2,37. При этом наибольший показатель дифференциации доходов приходился на Центральный и Уральский федеральные округа, где показатель одновре-

раз

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь–июнь	II квартал
Центральный	2,35	2,39	2,34	2,37
Северо-Западный	2,19	2,24	2,22	2,26
Южный	2,20	2,21	2,16	2,18
Северо-Кавказский	2,04	2,04	1,93	1,97
Приволжский	2,23	2,27	2,19	2,21
Уральский	2,47	2,52	2,34	2,37
Сибирский	2,27	2,33	2,19	2,26
Дальневосточный	2,19	2,24	2,17	2,2
г. Санкт-Петербург	2,21	2,25	2,28	2,31
г. Москва	2,48	2,52	2,57	2,5
Россия	2,18	2,21	2,19	2,21

в процентах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь-июнь	II квартал
Центральный	79,39	79,37	76,36	78,74
Северо-Западный	70,31	72,09	69,15	72,41
Южный	65,45	61,45	57,57	60,21
Северо-Кавказский	66,52	61,69	55,80	60,78
Приволжский	69,87	69,46	66,10	69,20
Уральский	78,51	79,20	75,13	77,35
Сибирский	62,10	62,86	56,68	60,94
Дальневосточный	59,90	59,10	53,86	58,46
г. Санкт-Петербург	79,88	80,71	79,05	81,34
г. Москва	84,96	85,00	83,20	85,08
Россия	72,33	72,03	67,73	70,64

менно составил 2,37. Наименьшим (1,97) он был в Северо-Кавказском федеральном округе.

Сложившиеся в настоящее время особенности распределения денежных доходов несколько снижают **концентрацию денежных доходов в группе «обеспеченных»** с доходами выше 3-х ПМ.

Конкретно это выражается в том, что в группе населения с доходами более трех ПМ показатель концентрации по России в целом понизился, а именно, с 72,03% во II кв. 2012 г. до 70,64% во II кв. 2013 г.

Во II кв. 2013 г. **наибольшие показатели концентрации доходов** среди «небедного» населения имели место в Центральном (78,74%) и Уральском (77,35%) федеральных округах, а наименьшие показатели концентрации доходов

приходились на Дальневосточный (58,46%), Южный (60,21%), Северо-Кавказский (60,78%) и Сибирский (60,94%) федеральные округа.

Концентрация денежных доходов по квинтильным (20-процентным) группам населения характеризуется следующими данными, в процентах

Концентрацию доходов можно оценить, сравнивая распределение по 20-ти процентным группам населения. Во II кв. 2013 г. доля доходов V-ой (наиболее обеспеченной) 20%-ной группы населения РФ составила 47,45%. Наибольшая величина данного показателя приходилась на Центральный (50,71%) и Уральский (50,36%) федеральные округа, а наименьшая – Северо-Кавказский (43,43%) федеральный округ.

2012 год

Федеральные округа	20-ти процентные группы населения				
	I группа ¹	II группа	III группа	IV группа	V группа
Центральный	4,47	8,87	13,96	22,08	50,62
Северо-Западный	5,33	9,93	14,94	22,58	47,22
Южный	5,53	10,17	15,15	22,66	46,49
Приволжский	5,99	10,67	15,58	22,82	44,94
Уральский	5,25	9,83	14,85	22,54	47,54
Сибирский	4,25	8,59	13,69	21,92	51,55
Дальневосточный	5,47	10,09	15,08	22,64	46,72
г. Санкт-Петербург	5,78	10,44	15,39	22,75	45,64
г. Москва	4,80	9,29	14,35	22,30	49,27
Россия	3,87	8,07	13,16	21,59	53,31

2013 год, I полугодие (оценка)

Федеральные округа	20-ти процентные группы населения				
	I группа	II группа	III группа	IV группа	V группа
Центральный	4,65	9,10	14,18	22,20	49,86
Северо-Западный	5,31	9,90	14,92	22,57	47,30
Южный	5,98	10,67	15,57	22,82	44,96
Северо-Кавказский	6,83	11,57	16,30	23,02	42,28
Приволжский	5,53	10,17	15,15	22,66	46,49
Уральский	4,70	9,17	14,25	22,24	49,64
Сибирский	5,92	10,60	15,52	22,80	45,16
Дальневосточный	6,09	10,79	15,68	22,86	44,59
г. Санкт-Петербург	4,65	9,11	14,19	22,21	49,84
г. Москва	3,79	7,97	13,05	21,52	53,67
Россия	5,44	10,06	15,05	22,62	46,83

2013 год, II квартал (оценка)

Федеральные округа	20-ти процентные группы населения				
	I группа	II группа	III группа	IV группа	V группа
Центральный	4,45	8,84	13,93	22,07	50,71
Северо-Западный	5,04	9,59	14,63	22,44	48,30
Южный	5,80	10,47	15,41	22,76	45,57
Северо-Кавказский	6,45	11,18	15,99	22,95	43,43
Приволжский	5,32	9,92	14,93	22,57	47,26
Уральский	4,53	8,95	14,04	22,12	50,36
Сибирский	5,57	10,20	15,18	22,68	46,38
Дальневосточный	5,75	10,41	15,36	22,75	45,73
г. Санкт-Петербург	4,47	8,87	13,96	22,08	50,62
г. Москва	3,66	7,79	12,87	21,39	54,29
Россия	5,27	9,86	14,88	22,55	47,45

4. Концентрация и дифференциация заработной платы

Распределение работников по уровню среднемесячной заработной платы (ЗП) за 2012 г. и I пол. 2013 г. характеризуется следующими данными.

Во II кв. 2013 г. по сравнению со II кв. 2012 г. доля работников с заработной платой ниже ПМ на одного трудоспособного в РФ повысилась с 12,5 до 12,7%. Вместе с тем, доля сравнительно высокооплачиваемых работников с заработной платой выше 3-х ПМ на одного трудоспособного за этот период повысилась с 44,5 до 45,2%.

Наименьшая доля низкооплачиваемых работников во II кв. 2013 г. приходится на Уральский округ (6,1%). В то же время в данном округе и самая большая доля высокооплачиваемых работников (57,4%). Это обусловлено тем, что в состав Уральского округа включена Тюменская область и ее Ханты-Мансийский и Ямало-Ненецкий автономные округа, в отраслях топливной промышленности ко-

торых имеет место высокий уровень средней заработной платы.

Отмеченная динамика долей низкооплачиваемых и высокооплачиваемых работников не привела к изменению коэффициента стратификации в целом по России. Во II кв. 2013 г. она осталась на уровне II кв. 2012 г. – 0,28.

Во II кв. 2013 г. наименьший коэффициент стратификации, как и следовало ожидать, наблюдается в Уральском федеральном округе. Он составил 0,11 раза, что свидетельствует о существенном преобладании доли высокооплачиваемых работников по сравнению с долей низкооплачиваемых работников. Наибольший коэффициент стратификации во II кв. 2013 г., равный 0,32 раза, приходится на Северо-Кавказский федеральный округ.

Дифференциация заработной платы по соответствующим группам работников сложилась следующим образом:

Дифференциация заработной платы работни-

В процентах

Федеральные округа	Доля низкооплачиваемых в общей численности работников ²				Доля сравнительно высокооплачиваемых в общей численности работников ³				Коэффициент стратификации работников по уровню ЗП, раз			
	2012 год		2013 год ⁴		2012 год		2013 год		2012 год		2013 год	
	всего	II кв.	I п/г.	II кв.	всего	II кв.	I п/г.	II кв.	всего	II кв.	I п/г.	II кв.
Центральный	11,9	11,8	12,2	11,7	47,0	47,3	46,3	47,7	0,25	0,25	0,26	0,25
Северо-Западный	8,3	8,3	8,4	8,2	48,5	48,5	48,9	50,4	0,17	0,17	0,17	0,16
Южный	11,5	11,5	12,0	11,5	37,6	37,7	35,6	37,5	0,31	0,31	0,34	0,31
Северо-Кавказский	12,3	12,4	12,3	11,8	34,9	34,7	35,3	37,0	0,35	0,36	0,35	0,32
Приволжский	13,1	13,0	13,2	12,5	37,9	38,2	37,7	39,8	0,34	0,34	0,35	0,31
Уральский	6,6	6,4	6,7	6,1	55,6	56,5	54,9	57,4	0,12	0,11	0,12	0,11
Сибирский	12,6	12,5	12,7	11,9	41,5	42,1	40,8	43,0	0,30	0,30	0,31	0,28
Дальневосточный	12,7	12,8	13,2	12,8	41,0	40,6	40,1	41,8	0,31	0,32	0,33	0,31
г. Санкт-Петербург	3,4	3,4	3,3	3,2	60,2	59,8	61,1	62,5	0,06	0,06	0,05	0,05
г. Москва	5,0	4,9	4,9	4,8	56,3	56,8	57,3	58,1	0,09	0,09	0,09	0,08
Россия	12,6	12,5	13,0	12,7	44,2	44,5	43,6	45,2	0,29	0,28	0,30	0,28

ков по России в целом повысилась, о чем свидетельствует рост децильного коэффициента дифференциации с 8,9 раза во II кв. 2012 г. до 9,3 раза во II кв. 2013 г.

Показатель дифференциации заработной платы, рассчитанный по группам прожиточного минимума на одного трудоспособного, за период со II кв. 2012 г. по II кв. 2013 г. в большинстве федеральных

округов также повысился. Этот факт обусловлен соответствующим расхождением в темпах роста среднего значения заработной платы в группе высокооплачиваемых работников и в группе низкооплачиваемых работников.

Концентрация фонда заработной платы по квинтильным (20-процентным) группам работников сложилась следующим образом:

раз

Федеральные округа	Децильный коэффициент дифференциации ЗП				Соотношение среднего уровня ЗП высокооплачиваемых и низкооплачиваемых работников			
	2012 год		2013 год (оценка)		2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь-июнь	II квартал	всего	II квартал	январь-июнь	II квартал
Центральный	9,4	9,4	9,3	9,6	10,03	10,04	9,91	10,17
Северо-Западный	7,2	7,2	7,4	7,7	8,50	8,50	8,64	8,95
Южный	6,4	6,4	6,2	6,4	7,44	7,45	7,22	7,42
Северо-Кавказский	6,2	6,1	6,2	6,4	7,18	7,16	7,22	7,40
Приволжский	7,2	7,2	7,1	7,4	7,97	8,00	7,95	8,18
Уральский	7,8	7,9	7,7	7,9	9,42	9,56	9,28	9,64
Сибирский	7,9	8,0	7,8	8,0	8,66	8,76	8,51	8,75
Дальневосточный	7,8	7,8	7,8	8,1	8,56	8,50	8,49	8,82
г. Санкт-Петербург	6,0	6,0	6,1	6,3	8,16	8,08	8,28	8,55
г. Москва	6,7	6,7	6,8	6,9	8,48	8,50	8,62	8,75
Россия	8,8	8,9	8,9	9,3	9,43	9,50	9,44	9,81

² Низкооплачиваемые – работники с уровнем заработной платы ниже ПМ трудоспособного населения.

³ Высокооплачиваемые – работники с уровнем заработной платы выше 3-х ПМ трудоспособного населения.

⁴ Оценка.

2012 год,

в процентах

Федеральные округа	20-ти процентные группы				
	I группа ⁵	II группа	III группа	IV группа	V группа
Центральный	4,29	8,64	13,73	21,95	51,38
Северо-Западный	5,32	9,92	14,93	22,57	47,26
Южный	5,85	10,53	15,46	22,78	45,38
Приволжский	6,04	10,73	15,63	22,84	44,76
Уральский	5,37	9,98	14,99	22,59	47,07
Сибирский	4,99	9,53	14,58	22,41	48,50
Дальневосточный	4,95	9,47	14,53	22,38	48,67
г. Санкт-Петербург	5,00	9,54	14,59	22,41	48,46
г. Москва	6,13	10,83	15,71	22,87	44,46
Россия	5,68	10,34	15,29	22,72	45,97

2013 год, I полугодие (оценка),

в процентах

Федеральные округа	20-ти процентные группы				
	I группа	II группа	III группа	IV группа	V группа
Центральный	4,33	8,69	13,78	21,98	51,22
Северо-Западный	5,23	9,82	14,84	22,53	47,58
Южный	6,02	10,71	15,61	22,83	44,84
Северо-Кавказский	6,00	10,69	15,59	22,83	44,89
Приволжский	5,38	9,99	14,99	22,60	47,04
Уральский	5,04	9,59	14,63	22,44	48,30
Сибирский	5,03	9,58	14,62	22,43	48,34
Дальневосточный	5,02	9,56	14,61	22,42	48,40
г. Санкт-Петербург	6,08	10,77	15,66	22,85	44,64
г. Москва	5,62	10,26	15,23	22,70	46,20
Россия	4,50	8,92	14,00	22,11	50,47

2013 год, II квартал (оценка),

в процентах

Федеральные округа	20-ти процентные группы				
	I группа	II группа	III группа	IV группа	V группа
Центральный	4,25	8,58	13,68	21,92	51,58
Северо-Западный	5,07	9,62	14,66	22,45	48,20
Южный	5,87	10,54	15,47	22,79	45,33
Северо-Кавказский	5,87	10,54	15,47	22,79	45,33
Приволжский	5,26	9,84	14,86	22,54	47,49
Уральский	4,94	9,47	14,52	22,38	48,69
Сибирский	4,93	9,45	14,51	22,37	48,73
Дальневосточный	4,84	9,34	14,41	22,32	49,08
г. Санкт-Петербург	5,94	10,63	15,54	22,81	45,08
г. Москва	5,56	10,19	15,17	22,67	46,40
Россия	4,35	8,72	13,81	21,99	51,13

⁵ Первая группа – с наименьшими доходами, пятая – с наивысшими.

Концентрация заработной платы в пятой (высокооплачиваемой) 20-ти процентной группе во II кв. 2013 г. в целом по России составила 51,13%, в то время как в первой (низкооплачиваемой) – 4,35%.

Показатели **концентрации фонда заработной платы по группам работников с различной заработной платой в увязке с величиной ПМ трудоспособного населения** в 2012–2013 гг. характеризуются следующими данными:

Во II кв. 2013 г. по сравнению со II кв. 2012 г. наблюдалось увеличение концентрации зара-

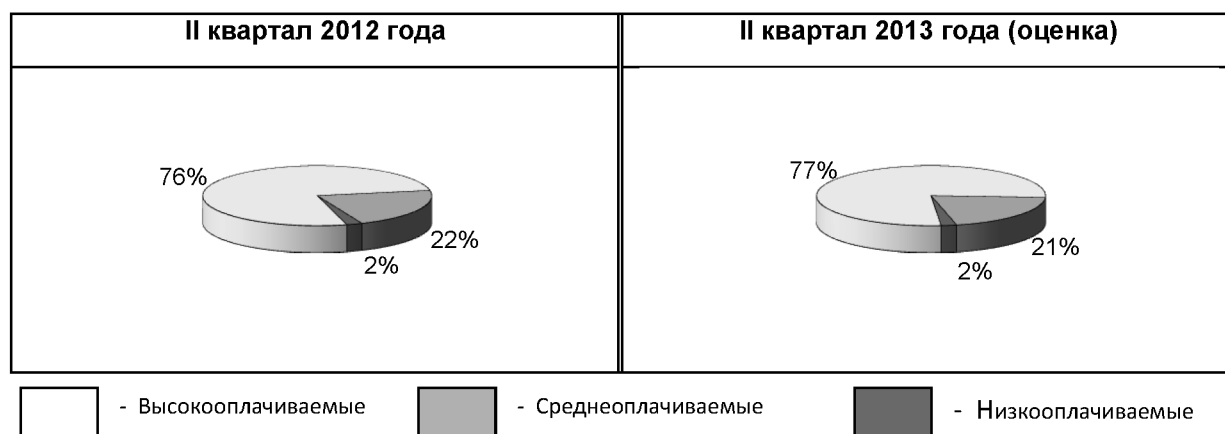
ботной платы в группе «обеспеченных» работников. По расчетам ВЦУЖ, уровень концентрации заработной платы в группе работников с заработками более 3-х ПМ трудоспособного населения вырос с 76,32% во II кв. 2012 г. до 77,31% во II кв. 2013 г.

Наибольшее значение показателя концентрации в группе «высокооплачиваемых» работников во II кв. 2013 г. отмечается в Уральском федеральном округе (84,01%), а наименьшее – в Южном (65,78%) и Северо-Кавказском федеральных округах (65,22%).

в процентах

Федеральные округа	Доля фонда ЗП работников с ЗП ниже ПМ трудоспособного населения в общем фонде ЗП				Доля фонда ЗП работников с ЗП выше 3-х ПМ трудоспособного населения в общем фонде ЗП			
	2012 год		2013 год (оценка)		2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь-июнь	II квартал	всего	II квартал	январь-июнь	II квартал
Центральный	2,00	1,96	2,07	1,92	78,84	79,03	78,21	79,52
Северо-Западный	1,56	1,55	1,54	1,44	76,86	76,90	77,41	78,99
Южный	2,71	2,71	2,96	2,72	65,93	66,00	63,45	65,78
Северо-Кавказский	3,07	3,11	3,04	2,82	62,68	62,32	63,10	65,22
Приволжский	2,93	2,90	2,97	2,68	67,74	68,08	67,51	69,83
Уральский	1,04	0,99	1,08	0,93	82,75	83,43	82,14	84,01
Сибирский	2,54	2,48	2,61	2,33	72,38	73,04	71,49	73,69
Дальневосточный	2,60	2,64	2,74	2,54	71,73	71,31	70,87	72,93
г. Санкт-Петербург	0,58	0,59	0,55	0,51	83,18	82,78	83,85	85,00
г. Москва	0,86	0,83	0,82	0,78	81,59	81,90	82,36	83,04
Россия	2,30	2,26	2,38	2,21	75,95	76,32	75,59	77,31

Концентрация фонда заработной платы по группам работников



5. Потребительские расходы

Потребительские расходы в расчете на душу населения в целом по Российской Федерации во II кв. 2013 г. составили, по оценке ВЦУЖ, 18194 руб.

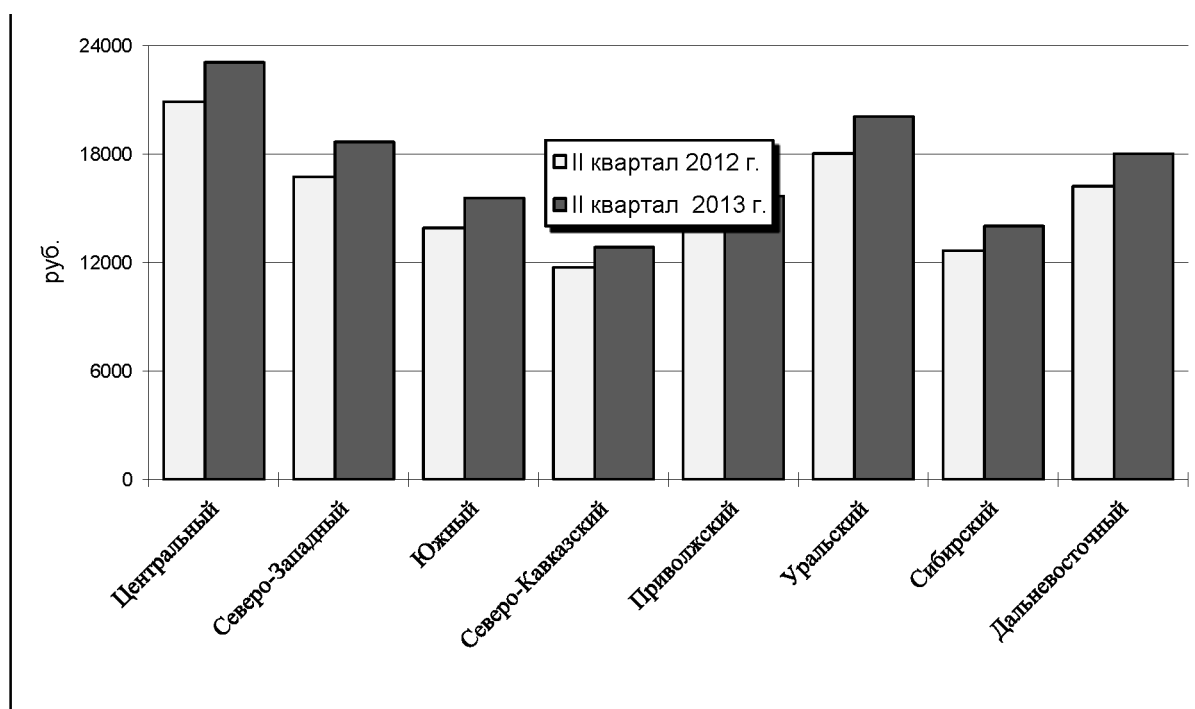
Изменение доли потребительских расходов в общем объеме денежных доходов населения по федеральным округам характеризуется следующими данными:

Потребительские расходы представляют собой ту часть денежных доходов населения, которая идет на покупку товаров и услуг. Во II кв. 2013 г. доля потребительских расходов в общем объеме денежных доходов населения по России в целом

составила 75%. По сравнению со II кв. 2012 г. она увеличилась на 1,5 процентных пункта.

Среди федеральных округов наиболее низкая доля потребительских расходов в денежных доходах населения во II кв. 2013 г. наблюдалась в Дальневосточном федеральном округе, где она составила 67%. В то же время в Южном федеральном округе эта доля была наиболее высокой. В рассматриваемом периоде она занимала 83% в доходах населения округа.

Рост доли потребительских расходов в доходах населения отмечается в большинстве федеральных округов. Наиболее значительным он был



в процентах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Центральный	72,8	71,7	74,2	71,1
Северо-Западный	74,3	70,7	76,2	72,8
Южный	83,4	83,1	85,2	83,0
Северо-Кавказский	73,7	75,6	77,6	76,1
Приволжский	74,9	74,5	77,0	75,3
Уральский	71,9	70,0	75,3	73,0
Сибирский	72,5	70,9	74,8	72,3
Дальневосточный	68,2	66,5	70,5	67,0
Россия	74,3	73,5	77,1	75

в Уральском федеральном округе, где составил 3 процентных пункта. В двух федеральных округах – Центральном и Южном – доля потребительских расходов несколько снизилась.

6. Покупательная способность населения

Одним из важнейших показателей уровня жизни является покупательная способность среднедушевых денежных доходов (СДД) населения (покупательная способность населения).

С учётом значительных сумм в иностранной валюте, остающихся на руках у населения, покупательная способность СДД более точно характеризует уровень жизни населения по сравнению с покупательной способностью потребительских расходов населения.

Она показывает условное количество наборов прожиточного минимума (ПМ), которое население могло бы приобрести на свои номинальные денежные доходы. Соотнесение покупательной способности (ПС) денежных доходов сравниваемых периодов характеризует изменение реальных доходов населения.

Достоинством такого пересчета номинальных денежных доходов является то, что он обеспечивает прямую взаимосвязку параметров, входящих в систему показателей уровня жизни, а именно, увязывает изменение денежных доходов населения с изменением величины прожиточного минимума. Иначе говоря, при таком подходе в показателе реальных доходов населения четко отражаются тенденции, присущие как числителю (номинальные

денежные доходы населения), так и знаменателю (величина прожиточного минимума).

Соотношение ПС населения федерального округа и ПС по России в целом в 2012–2013 гг. характеризуется следующими данными:

Наиболее высокая покупательная способность денежных доходов населения во II кв. 2013 г. была в Центральном федеральном округе. По оценке ВЦУЖ, она составила 1,22 раза к среднему уровню по России. Сравнительно высоким оставался также показатель Уральского федерального округа. В рассматриваемом периоде он превысил средний уровень по России в 1,17 раза.

Наиболее низкая покупательная способность населения во II кв. 2013 г. была по-прежнему в Дальневосточном федеральном округе, где она составила 0,79 к среднероссийскому значению показателя.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. более высокими темпами, чем в среднем по России, рос показатель Северо-Западного федерального округа. В Уральского федерального округе эти темпы были наиболее низкими.

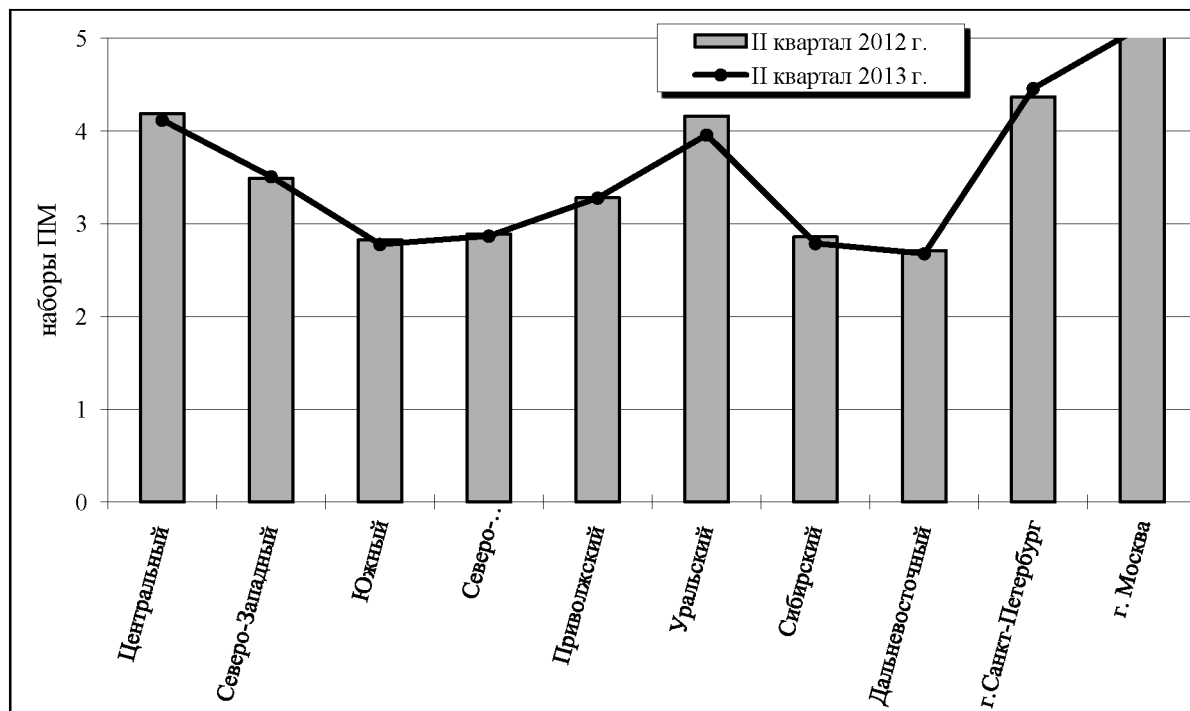
Покупательная способность средней заработной платы трудоспособного населения показывает условное количество наборов прожиточного минимума трудоспособного населения, которое оно могло бы приобрести на среднюю заработную плату.

Соотношение уровня **покупательной способности средней номинальной начисленной заработной платы в федеральных округах и по**

в разовых величинах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Центральный	1,19	1,20	1,21	1,22
Северо-Западный	0,96	1,00	1,02	1,03
Южный	0,87	0,81	0,84	0,82
Северо-Кавказский	0,90	0,83	0,84	0,85
Приволжский	0,95	0,95	0,97	0,97
Уральский	1,16	1,20	1,17	1,17
Сибирский	0,81	0,82	0,82	0,82
Дальневосточный	0,78	0,78	0,79	0,79
г. Санкт-Петербург	1,21	1,25	1,30	1,32
г. Москва	1,45	1,46	1,50	1,52

Изменение покупательной способности среднедушевых денежных доходов населения по федеральным округам Российской Федерации в 2012–2013 годах, количество наборов ПМ



России в целом в 2012–2013 гг. складывалось следующим образом:

Наиболее высокая покупательная способность заработной платы сохраняется в Уральском федеральном округе. Во II кв. 2013 г. она была выше среднероссийского значения показателя в 1,23 раза, согласно оценке ВЦУЖ.

В Северо-Кавказском федеральном округе уровень показателя остается наиболее низким. Во II кв. 2013 г.

он составил 0,78 к среднему уровню по России.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. темпы роста покупательной способности заработной платы в Северо-Западном, Северо-Кавказском, Приволжском и Дальневосточном федеральных округах были выше среднероссийских темпов. В то же время в Центральном, Южном, Уральском и Сибирском федеральных округах они были ниже средних темпов по России.

в разовых величинах

Федеральные округа	2012 год		2013 год (оценка)	
	всего	II квартал	январь – июнь	II квартал
Центральный	1,08	1,08	1,08	1,07
Северо-Западный	1,03	1,02	1,06	1,05
Южный	0,82	0,81	0,79	0,79
Северо-Кавказский	0,77	0,76	0,79	0,78
Приволжский	0,84	0,83	0,84	0,84
Уральский	1,22	1,24	1,21	1,23
Сибирский	0,92	0,93	0,91	0,92
Дальневосточный	0,91	0,89	0,90	0,90
г. Санкт-Петербург	1,21	1,18	1,25	1,24
г. Москва	1,17	1,17	1,20	1,18

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДОХОДОВ И УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ ПО СУБЪЕКТАМ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

во II квартале 2013 года

**Фактические значения основных показателей уровня жизни в субъектах
Российской Федерации за январь – март 2013 года**

в среднем за месяц

	Денежные доходы (в среднем на душу), руб.		Потребительские расходы (в среднем на душу), руб.		Заработная плата номинальная начисленная, руб.	
	Ранг*	Абсолютные значения	Ранг**	Абсолютные значения	Ранг*	Абсолютные значения
А	1	2	3	4	5	6
I. Центральный федеральный округ						
Белгородская область	25	19557	53	14576	47	20351
Брянская область	43	17009	34	12773	74	17080
Владимирская область	60	15547	27	11996	60	18715
Воронежская область	37	17445	52	14525	50	19825
Ивановская область	58	15567	29	12373	73	17085
Калужская область	23	19838	48	14053	29	23945
Костромская область	71	13711	11	10260	65	17663
Курская область	52	16242	32	12631	59	18735
Липецкая область	29	18162	55	14745	53	19436
Московская область	10	27473	71	18646	14	32987
Орловская область	62	15367	25	11811	72	17212
Рязанская область	53	16069	31	12398	49	19945
Смоленская область	50	16445	38	12955	63	18064
Тамбовская область	48	16472	42	13323	75	16989
Тверская область	51	16335	40	13103	46	20499
Тульская область	35	17663	44	13454	43	20993
Ярославская область	34	17820	41	13117	44	20985
г. Москва	2	46142	82	37441	4	54314
II. Северо-Западный федеральный округ						
Республика Карелия	39	17271	49	14093	24	25559
Республика Коми	14	25850	70	18315	12	34335
Архангельская область	20	21274	60	15833	16	29498
Ненецкий автономный округ	1	58607	73	18947	3	58381

* Первый ранг соответствует максимальному значению показателя.

** Первый ранг соответствует минимальному значению показателя.

	Денежные доходы (в среднем на душу), руб.		Потребительские расходы (в среднем на душу), руб.		Заработная плата номинальная начисленная, руб.	
	Ранг*	Абсолютные значения	Ранг**	Абсолютные значения	Ранги*	Абсолютные значения
А	1	2	3	4	5	6
Вологодская область	38	17442	22	11641	28	24133
Калининградская область	32	17872	45	13828	35	22515
Ленинградская область	41	17144	47	13979	19	27462
Мурманская область	9	28034	76	21501	11	36353
Новгородская область	30	18056	51	14415	42	21185
Псковская область	67	14790	28	12202	64	17961
г. Санкт-Петербург	13	26110	79	22252	13	34036
III. Южный федеральный округ						
Республика Адыгея	57	15605	37	12940	67	17603
Республика Калмыкия	82	8817	3	5339	81	15878
Краснодарский край	27	18616	64	16370	39	21979
Астраханская область	47	16557	46	13914	48	19994
Волгоградская область	68	14775	36	12830	55	19093
Ростовская область	45	16959	56	15255	51	19716
IV. Северо-Кавказский федеральный округ						
Республика Дагестан	61	15408	17	11355	82	15287
Республика Ингушетия	80	11049	1	4810	58	18778
Кабардино-Балкарская Республика	76	11951	7	9172	76	16913
Карачаево-Черкесская Республика	79	11372	5	7572	80	16040
Республика Северная Осетия - Алания	63	15198	24	11772	68	17537
Ставропольский край	66	14985	57	15282	62	18306
V. Приволжский федеральный округ						
Республика Башкортостан	33	17832	59	15386	45	20529
Республика Марий Эл	77	11830	8	9185	77	16692
Республика Мордовия	75	11989	6	8527	78	16462
Республика Татарстан	17	22835	72	18818	31	23409
Удмуртская Республика	64	15053	15	11202	54	19361
Чувашская Республика	73	12631	10	10194	69	17411
Пермский край	19	22429	68	17264	38	22052
Кировская область	56	15622	26	11862	66	17609
Нижегородская область	24	19761	61	16106	41	21243
Оренбургская область	55	15819	19	11550	52	19668
Пензенская область	65	15030	21	11620	61	18455
Самарская область	16	24031	67	16885	40	21293
Саратовская область	72	12681	14	11198	57	18799
Ульяновская область	59	15560	20	11567	70	17375

	Денежные доходы (в среднем на душу), руб.		Потребительские расходы (в среднем на душу), руб.		Зарботная плата номинальная начисленная, руб.	
	Ранг*	Абсолютные значения	Ранг**	Абсолютные значения	Ранги*	Абсолютные значения
А	1	2	3	4	5	6
VI. Уральский федеральный округ						
Курганская область	70	14493	13	10977	71	17363
Свердловская область	11	27003	78	22229	23	25692
Тюменская область	8	29332	75	21119	7	46817
Ханты-Мансийский автономный округ	6	33166	77	21758	6	49706
Ямало-Ненецкий автономный округ	3	43155	80	23844	2	64627
Челябинская область	31	18001	50	14359	33	23189
VII. Сибирский федеральный округ						
Республика Алтай	78	11784	4	7412	56	18807
Республика Бурятия	49	16456	33	12722	34	22901
Республика Тыва	81	10147	2	5150	37	22178
Республика Хакасия	69	14751	12	10665	26	24517
Алтайский край	74	12384	9	10087	79	16372
Забайкальский край	46	16766	16	11355	27	24501
Красноярский край	22	20091	62	16124	17	28813
Иркутская область	44	17006	18	11523	22	26435
Кемеровская область	36	17515	39	13084	30	23666
Новосибирская область	28	18234	65	16503	32	23307
Омская область	40	17203	43	13376	36	22472
Томская область	54	15929	30	12375	21	27114
VIII. Дальневосточный федеральный округ						
Республика Саха (Якутия)	15	24124	58	15324	10	39756
Камчатский край	12	26340	66	16562	9	43759
Приморский край	21	20501	63	16301	20	27303
Хабаровский край	18	22625	69	18310	15	30714
Амурская область	26	19260	54	14713	18	28036
Магаданская область	7	32372	74	20580	5	52769
Сахалинская область	5	34363	81	27571	8	45755
Еврейская автономная область	42	17044	23	11668	25	24864
Чукотский автономный округ	4	38378	35	12820	1	65039
Россия		21204		16815		27384
Коэффициент дифференциации (отношение наибольшего значения среди субъектов к наименьшему), раз		6,65		7,78		4,25
Коэффициент размаха (определяется делением разности максимального и минимального значений на среднее значение показателя), раз		2,35		1,94		1,82

В январе-марте 2013 г. *среднедушевые денежные доходы* населения в субъектах Российской Федерации варьировали от 8817 руб. (Республика Калмыкия) до 58607 руб. (Ненецкий автономный округ). В остальных субъектах уровень доходов превышал 10 тыс. руб. на душу населения. Среди них наиболее низкий уровень доходов был отмечен в Республике Тыва, где он составил 10147 руб. Лидирующий Ненецкий автономный округ заметно оторвался по уровню доходов от других субъектов. В ранжированном ряду ближайшей была Москва с душевыми денежными доходами 46142 руб., то есть меньше, в чем в Ненецком автономном округе на 27%, или 12465 руб.

Потребительские расходы в январе-марте 2013 г. в субъектах составили от 4810 руб. (Республика Ингушетия) до 37441 руб. (г. Москва). Низкий уровень показателя наряду с Республикой Ингушетия был также в Республике Калмыкия (5339 руб.) и в Республике Тыва (5150 руб.). В остальных субъектах РФ потребительские расходы составляли более 7 тыс. руб. на душу населения. Высокие потребительские расходы, зафиксированные в российской столице, были на 35,8% или 9870 руб. выше, чем в ближайшей по уровню показателя Сахалинской области с доходами 27571 руб.

Номинальная начисленная заработная плата в январе-марте 2013 г. в субъектах РФ составила от 15287 руб. (Республика Дагестан) до 65039 руб. (Чукотский автономный округ). Низкий уровень заработной платы, кроме Республики Дагестан, показала также Республика Калмыкия (15878 руб.). В остальных субъектах РФ заработная плата была выше 16 тыс. руб. Превысила уровень в 50 тыс. руб. заработная плата не только в лидирующем Чукотском автономном округе, но и в Магаданской области (52769 руб.), Москве (54314 руб.), Ненецком (58381 руб.) и Ямало-Ненецкого (64628 руб.) автономных округах.

Покупательная способность денежных доходов населения (ПС) позволяет оценить потенциальный уровень потребительские расходов, то есть определять возможности покупок товаров и услуг, производимых на потребительском рынке. На региональном уровне этим показателем косвенно оценивается возможная емкость регионального потребительского рынка. Следовательно, дается характеристика уровню конечного потребления домашних хозяйств.

Высокий и относительно высокий уровень покупательной способности (ПС), превышающий 7

наборов ПМ, в I кв. 2013 г. не показал ни один субъект Российской Федерации.

Средний уровень ПС, заключенный в интервале от 3-х до 7 наборов ПМ и представленный в рассматриваемом распределении 2-й группой (с высокой средней ПС) и 3-й группой (с низкой средней ПС), в I кв. 2013 г. отмечался в 19 субъектах РФ. При этом:

- *средняя, но тяготеющая к высокой и относительно высокой*, покупательная способность, определяемая 4–7 наборами ПМ (2-я группа), наблюдалась в 3-х регионах – в Ненецком автономном округе, в Москве и в Тюменской области;

- *низкая средняя* покупательная способность, составляющая 3–4 набора ПМ (3-я группа), была зафиксирована в 16 регионах – в Республике Татарстан, Санкт-Петербурге, Ямало-Ненецком автономном округе, Свердловской области и в других субъектах Федерации.

Низкий уровень ПС, составляющий менее 3-х наборов ПМ, отмечается в остальных 63 регионах РФ, в том числе:

- сравнительно высокая и тяготеющая к средней величина ПС, равная 2,3–3,0 набора ПМ (4-я группа), наблюдалась в 39 субъектах РФ. В составе этой группы: Республика Башкортостан, Республика Дагестан, Нижегородская, Новгородская, Тульская, Мурманская области и другие;

- на среднем уровне, равноудаленном от восстановительного потребительского бюджета и ПМ (5-я группа), величина ПС, составляющая 1,7–2,3 набора ПМ, сложилась в 22 субъектах – в Курганской, Псковской, Смоленской, Амурской, Волгоградской областях, в Республике Саха (Якутия) и в других субъектах;

- наиболее *низкая* ПС, не достигающая 1,7 набора ПМ (6-я группа), была зафиксированная в двух субъектах РФ – в республиках Тыва и Калмыкия.

По сравнению с I кв. 2012 г. в I кв. 2013 г. отмечаются следующие изменения в численных составах рассматриваемых групп.

Общее число субъектов с *низкой* ПС (менее 3-х наборов ПМ), образующих шестую, пятую и четвертую группы, сократилось на 6, при этом:

- шестая группа по составу не изменилась;
- пятая группа уменьшилась на 3 региона (с 25 до 22);

- четвертая группа уменьшилась на 3 регионов (с 42 до 39).

Общее число субъектов со *средним уровнем* ПС (от 3-х до 7-и наборов ПМ), образующих вторую и третью группы, выросло на 6, в том числе:

Группировка субъектов Российской Федерации по уровню покупательной способности населения* в I квартале 2013 года

№ п/п	Уровень покупательной способности	Субъекты	Количество
1	Высокий и относительно высокий (более 7 наборов ПМ) I		0
2	Высокий средний (4–7 наборов ПМ) II	Ненецкий автономный округ (4,5), г. Москва (4,39), Тюменская область (4,31)	3
3	Низкий средний (3–4 наборов ПМ) III	Республика Татарстан (3,88), г. Санкт-Петербург (3,85), Ямало-Ненецкий авт. округ (3,78), Свердловская область (3,77), Самарская область (3,42), Московская область (3,41), Сахалинская область (3,39), Белгородская область (3,36), Тамбовская область (3,32), Пермский край (3,24), Липецкая область (3,20), Ханты-Мансийский авт. округ – Югра (3,15), Калужская область (3,08), Республика Коми (3,07), Воронежская область (3,03), Чукотский авт. округ (3,01)	16
4	Высокий низкий (2,3–3,0 набора ПМ) IV	Республика Башкортостан (2,90), Нижегородская область (2,87), Республика Дагестан (2,86), Новгородская область (2,85), Тульская область (2,83), Мурманская область (2,82), Омская область (2,79), Ярославская область (2,79), Республика Северная Осетия – Алания (2,75), Астраханская область (2,75), Ленинградская область (2,74), Брянская область (2,69), Пензенская область (2,66), Челябинская область (2,65), Калининградская область (2,61), Курская область (2,58), Архангельская область (2,53), Орловская область (2,50), Магаданская область (2,42), Красноярский край (2,53), Иркутская область (2,54), Республика Адыгея (2,67), Удмуртская Республика (2,49), Кемеровская область (2,62), Новосибирская область (2,57), Оренбургская область (2,62), Краснодарский край (2,77), Ульяновская область (2,60), Рязанская область (2,52), Ростовская область (2,52), Вологодская область (2,52), Хабаровский край (2,35), Владимирская область (2,35), Ивановская область (2,38), Кировская область (2,38), Республика Бурятия (2,35), Тверская область (2,40), Забайкальский край (2,44), Ставропольский край (2,41)	39
5	Средний низкий (1,7–2,3 набора ПМ) V	Курганская область (2,29), Приморский край (2,23), Псковская область (2,23), Смоленская область (2,21), Республика Саха (Якутия) (2,22), Амурская область (2,19), Волгоградская область (2,19), Томская область (2,20), Республика Карелия (2,14) Саратовская область (2,14), Республика Хакасия (2,18), Республика Марий Эл (2,13), Чувашская Республика (2,12), Костромская область (2,06), Республика Ингушетия (2,06), Карачаево-Черкесская Республика (2,04), Камчатский край (1,95), Республика Мордовия (2,0); Алтайский край (1,92), Кабардино-Балкарская Республика (1,88), Еврейская авт. область (1,87), Республика Алтай (1,76)	22
6	Наиболее низкий (менее 1,7 набора ПМ) VI	Республика Тыва (1,51), Республика Калмыкия (1,31)	2

* Жирным шрифтом выделены субъекты РФ, по которым зафиксированы перемещения относительно аналогичного периода предыдущего года.

– третья группа увеличилась на 6 регионов (с 10 до 16);

– вторая группа численно не изменилась.

В группе с *высоким и относительно высоким уровнем ПС* (более 7 наборов ПМ) изменений в рас-

сматриваемом периоде не наблюдается.

Территориальные различия в уровне прожиточного минимума по-прежнему остаются значительными.

Наиболее низкий уровень прожиточного миниму-

**Ранжирование субъектов Российской Федерации по величине
прожиточного минимума в среднем на душу населения в 2012 и 2013 годах,
отношение к средней величине ПМ по РФ**

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Тамбовская область	1	73,3	1	73,6	1	69,7	1	69,6
Республика Ингушетия	2	77,3	4	78,9	2	75,1	2	74,8
Республика Дагестан	5	79,0	6	79,4	3	75,6	3	75,3
Республика Марий Эл	9	81,5	11	81,7	5	78,2	4	78,2
Республика Северная Осетия – Алания	8	81,2	9	81,3	4	78,2	5	78,6
Карачаево-Черкесская Республика	11	81,8	14	82,8	6	78,7	6	78,8
Пензенская область	18	84,7	22	85,6	7	79,6	7	79,5
Липецкая область	17	84,6	10	81,7	8	80,1	8	80,1
Воронежская область	19	85,0	17	84,4	9	81,4	9	81,5
Белгородская область	4	78,7	5	79,2	10	82,1	10	82,1
Республика Адыгея	13	82,4	12	82,4	11	82,5	11	82,5
Республика Татарстан	10	81,7	8	80,8	12	82,8	12	82,7
Саратовская область	21	85,2	21	85,2	13	83,3	13	83,2
Республика Мордовия	16	84,4	19	84,8	15	84,3	14	84,0
Чувашская Республика	15	83,7	18	84,4	14	84,1	15	84,1
Ульяновская область	26	87,1	27	87,3	16	84,4	16	84,4
Удмуртская Республика	22	85,3	20	84,9	17	85,0	17	84,9
Оренбургская область	24	86,2	23	86,0	18	85,1	18	84,9
Астраханская область	27	87,2	26	87,2	19	85,2	19	85,4
Республика Башкортостан	25	86,4	25	87,0	20	86,7	20	86,6
Орловская область	6	79,2	7	80,1	21	86,7	21	86,7
Омская область	20	85,0	16	84,0	22	86,8	22	86,7
Тульская область	33	91,1	33	91,6	24	87,9	23	87,7
Ставропольский край	38	92,7	34	92,2	23	87,9	24	88,0
Ленинградская область	35	92,4	40	93,5	25	88,0	25	88,0
Курская область	7	80,4	2	77,9	26	88,7	26	88,6
Брянская область	12	81,8	15	82,9	27	89,0	27	88,8
Курганская область	29	89,8	29	89,4	28	89,1	28	89,0
Новгородская область	36	92,5	37	92,7	29	89,2	29	89,1
Ярославская область	31	90,5	32	90,7	30	90,0	30	89,9
Алтайский край	39	93,9	41	94,4	32	90,4	31	90,1
Рязанская область	43	94,7	43	94,8	31	90,0	32	90,1
Калужская область	28	87,5	30	90,1	34	90,7	33	90,6
Кабардино-Балкарская Республика	3	77,5	3	78,2	33	90,5	34	91,1
Ивановская область	37	92,6	35	92,3	35	92,4	35	92,5
Кировская область	32	90,9	31	90,3	36	92,6	36	92,5
Владимирская область	47	96,8	50	97,6	37	93,4	37	93,3
Псковская область	48	96,9	52	98,4	38	93,4	38	93,4
Костромская область	49	97,0	47	96,1	39	93,7	39	93,5
Иркутская область	52	97,8	51	98,1	40	94,0	40	93,8

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Республика Алтай	46	95,3	39	93,5	41	94,3	41	93,9
Кемеровская область	14	83,7	13	82,7	42	94,3	42	94,2
Республика Тыва	50	97,1	48	96,7	43	94,5	43	94,4
Республика Хакасия	45	95,2	42	94,6	45	95,0	44	94,8
Волгоградская область	40	94,2	38	92,8	44	95,0	45	95,0
Челябинская область	30	90,5	28	89,3	48	95,4	46	95,1
Краснодарский край	44	94,7	45	95,1	46	95,0	47	95,2
Ростовская область	34	92,4	36	92,6	47	95,2	48	95,4
г.Санкт-Петербург	54	99,6	54	101,1	49	95,5	49	95,6
Тюменская область	53	98,9	53	99,0	51	96,0	50	96,0
Республика Калмыкия	23	85,8	24	86,3	50	95,6	51	96,3
Калининградская область	41	94,4	46	95,2	53	96,4	52	96,5
Нижегородская область	51	97,6	49	96,8	54	96,7	53	96,5
Тверская область	42	94,6	44	95,1	52	96,3	54	96,5
Вологодская область	57	102,0	56	102,0	56	97,4	55	97,2
Забайкальский край	56	101,7	57	102,0	55	97,2	56	97,3
Пермский край	58	102,8	62	104,8	57	97,5	57	97,5
Республика Бурятия	55	100,8	55	101,2	58	98,5	58	98,4
Самарская область	59	102,9	58	102,5	59	98,8	59	98,6
Новосибирская область	61	103,7	60	102,9	60	99,9	60	99,7
Свердловская область	60	103,0	59	102,8	61	101,0	61	100,9
Томская область	62	104,8	61	104,2	62	101,7	62	101,5
Смоленская область	63	106,6	63	106,6	63	104,6	63	104,3
Красноярский край	65	114,1	65	113,5	64	111,3	64	110,8
Республика Карелия	66	115,7	66	115,7	65	113,7	65	113,8
Московская область	64	108,8	64	109,4	66	113,8	66	114,0
Архангельская область	69	122,2	69	122,4	67	118,4	67	118,1
Республика Коми	71	126,7	71	128,8	68	118,5	68	118,5
Амурская область	70	126,2	70	127,3	69	123,7	69	123,8
Еврейская автономная область	68	119,9	67	119,1	70	128,4	70	128,4
Приморский край	67	118,3	68	120,1	71	129,7	71	129,7
Хабаровский край	73	142,2	73	143,0	72	135,6	72	135,6
Мурманская область	72	138,9	72	138,4	73	139,9	73	139,9
Сахалинская область	76	153,4	76	156,5	74	143,3	74	143,6
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	74	144,0	74	144,5	76	148,4	75	148,5
г.Москва	75	146,6	75	147,8	75	148,3	76	148,5
Республика Саха (Якутия)	77	161,1	77	162,2	77	153,0	77	152,7
Ямало-Ненецкий автономный округ	78	164,4	79	166,6	78	160,9	78	161,2
Чукотский автономный округ	80	183,7	80	186,8	79	179,0	79	178,4
Ненецкий автономный округ	81	190,7	81	195,2	80	183,0	80	182,5
Магаданская область	79	164,6	78	165,9	81	188,4	81	188,3
Камчатский край	82	199,8	82	200,1	82	190,6	82	190,7

* Ранг 1 – наименьшее значение показателя.

ма во II кв. 2013 г., как и во II кв. 2012 г., показала Тамбовская область. Среди российских регионов этот субъект остается лидером по уровню показателя. Во II кв. 2013 г. прожиточный минимум на душу населения составил здесь 69,6% к среднему уровню по России.

В Камчатском крае стоимость жизни продолжает оставаться наиболее высокой среди российских регионов. Прожиточный минимум в этом регионе во II кв. 2013 г. превысил среднероссийское значение

показателя в 1,91 раза. Заметно выше, чем в других российских регионах, прожиточный минимум в этот период был также в Магаданской области (1,88 к РФ) и в Ненецком (1,83 к РФ) и Чукотском (1,78 к РФ) автономных округах.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. значительно другие, а именно, на 24 позиции и более ослабили свои положение в ряду рангов Курская и Кемеровская области, а также Кабардино-Балкарская Республика

**Ранжирование субъектов Российской Федерации по величине
прожиточного минимума трудоспособного населения в 2012 и 2013 годах,
отношение к средней величине ПМ по РФ**

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Тамбовская область	1	74,9	1	74,9	1	71,9	1	71,8
Республика Ингушетия	2	75,5	2	77,1	2	73,4	2	73,1
Республика Дагестан	3	76,5	3	77,1	3	73,5	3	73,2
Республика Марий Эл	11	81,0	11	81,3	5	77,5	4	77,4
Карачаево-Черкесская Республика	7	79,8	8	80,8	4	77,4	5	77,5
Республика Северная Осетия - Алания	10	81,0	9	80,9	6	78,4	6	78,7
Пензенская область	23	85,3	26	86,2	7	79,7	7	79,5
Липецкая область	17	84,4	12	81,5	8	80,7	8	80,7
Воронежская область	20	84,5	17	83,7	9	81,8	9	81,9
Белгородская область	5	78,4	6	79,0	10	82,1	10	82,1
Республика Адыгея	12	81,4	10	81,2	11	82,3	11	82,3
Чувашская Республика	15	83,1	18	83,8	12	82,5	12	82,5
Республика Мордовия	16	84,0	20	84,4	13	83,7	13	83,5
Оренбургская область	19	84,5	21	84,4	14	83,8	14	83,6
Республика Татарстан	13	82,4	13	81,6	15	83,9	15	83,8
Саратовская область	24	85,3	23	85,3	16	84,0	16	83,9
Удмуртская Республика	22	84,7	19	84,3	17	84,1	17	84,0
Ульяновская область	28	87,2	27	87,4	18	85,4	18	85,3
Республика Башкортостан	25	85,3	24	85,9	20	85,7	19	85,6
Курская область	8	80,3	5	78,0	21	85,9	20	85,7
Астраханская область	26	86,1	25	86,0	19	85,5	21	85,8
Ленинградская область	29	89,5	33	90,6	22	86,2	22	86,1
Орловская область	6	79,6	7	80,4	23	86,6	23	86,6
Ставропольский край	35	91,9	36	91,3	24	86,9	24	87,0
Омская область	21	84,6	16	83,4	25	87,6	25	87,5
Курганская область	31	90,1	31	89,7	26	88,7	26	88,6
Брянская область	9	81,0	15	82,0	28	89,0	27	88,8
Тульская область	36	92,0	39	92,5	29	89,4	28	89,2
Кабардино-Балкарская Республика	4	76,9	4	77,7	27	88,8	29	89,4
Алтайский край	42	93,7	43	94,3	30	89,8	30	89,5
Рязанская область	45	95,0	45	95,1	31	90,6	31	90,6
Новгородская область	39	93,4	41	93,6	32	90,8	32	90,7
Калужская область	27	86,9	30	89,5	33	90,8	33	90,7
Республика Алтай	37	92,2	32	90,4	34	91,8	34	91,4
Кировская область	30	89,8	28	89,0	35	92,4	35	92,4

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Кемеровская область	14	82,9	14	81,9	37	92,9	36	92,8
Ярославская область	33	90,9	34	90,9	38	92,9	37	92,8
Ивановская область	38	92,6	37	92,4	36	92,8	38	93,0
Республика Хакасия	40	93,5	40	92,8	39	93,7	39	93,4
Иркутская область	50	97,2	50	97,4	41	94,0	40	93,7
Костромская область	49	97,0	48	96,1	43	94,1	41	93,8
Владимирская область	48	96,9	51	97,8	42	94,0	42	93,9
Псковская область	52	98,4	53	99,9	45	94,3	43	94,3
Челябинская область	32	90,6	29	89,3	47	94,7	44	94,3
Республика Калмыкия	18	84,5	22	84,9	40	93,7	45	94,4
Республика Тыва	47	95,7	46	95,2	46	94,4	46	94,4
Ростовская область	34	91,3	35	91,3	44	94,2	47	94,5
Волгоградская область	43	94,0	38	92,5	48	94,9	48	94,9
Нижегородская область	51	97,7	49	96,6	49	95,6	49	95,4
Краснодарский край	44	94,3	44	94,7	50	95,8	50	96,0
Тверская область	46	95,0	47	95,6	51	96,2	51	96,5
Калининградская область	41	93,5	42	94,3	52	96,6	52	96,6
Забайкальский край	55	100,8	55	101,2	53	96,9	53	97,1
Тюменская область	53	99,3	52	99,4	54	97,3	54	97,3
Пермский край	56	102,2	62	104,1	55	97,7	55	97,7
Вологодская область	58	102,7	57	102,8	57	98,6	56	98,5
Республика Бурятия	54	100,1	54	100,5	56	98,6	57	98,5
г.Санкт-Петербург	57	102,2	61	103,8	58	98,8	58	98,8
Самарская область	62	103,7	60	103,1	59	100,3	59	100,2
Новосибирская область	61	103,6	58	102,8	60	100,6	60	100,4
Томская область	59	103,3	56	102,8	61	101,0	61	100,8
Свердловская область	60	103,5	59	103,0	62	102,0	62	101,9
Смоленская область	63	107,3	63	107,2	63	105,0	63	104,7
Красноярский край	65	112,9	64	112,3	64	111,1	64	110,6
Республика Карелия	66	115,8	66	115,9	65	114,8	65	115,0
Московская область	64	112,0	65	112,7	66	118,0	66	118,2
Республика Коми	71	125,3	71	127,1	67	118,7	67	118,7
Архангельская область	69	122,7	69	122,8	68	119,3	68	119,0
Амурская область	70	124,9	70	126,1	69	121,5	69	121,6
Еврейская автономная область	67	117,3	67	116,0	70	124,8	70	124,8
Приморский край	68	118,2	68	120,1	71	127,3	71	127,3
Хабаровский край	73	141,0	73	141,9	72	133,6	72	133,5
Мурманская область	72	132,0	72	131,3	73	135,8	73	135,8
Сахалинская область	75	149,0	75	152,0	74	139,9	74	140,2
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	74	143,4	74	143,9	75	147,6	75	147,8
Республика Саха (Якутия)	79	161,3	79	162,4	76	154,2	76	154,0
Ямало-Ненецкий автономный округ	77	158,5	77	160,6	77	157,2	77	157,4
г.Москва	76	153,0	76	154,4	78	160,3	78	160,5
Чукотский автономный округ	80	173,0	80	175,7	79	170,0	79	169,5
Магаданская область	78	160,6	78	161,8	80	183,6	80	183,6
Камчатский край	82	192,4	81	192,6	81	184,6	81	184,7
Ненецкий автономный округ	81	191,6	82	196,0	82	185,6	82	185,0

*Ранг 1 – наименьшее значение показателя.

и Республика Калмыкия. В то же время Пензенская, Ленинградская, Владимирская и Псковская области наиболее существенно – не менее чем на 13 позиций – улучшили свое положение в ряду рангов.

Для трудоспособной категории населения наиболее низкий прожиточный минимум во II кв. 2013 г. был в Тамбовской области. По оценке ВЦУЖ, он составил 71,8% от среднего уровня по России. Также низким он был в республиках Ингушетия и Дагестан,

где был равен 73% от среднероссийской величины показателя.

Наиболее высокий уровень прожиточного минимума, устанавливаемого для трудоспособного населения, отмечается в Ненецком автономном округе, Камчатском крае и в Магаданской области. Во II кв. 2013 г. он был выше среднего уровня по России в 1,84–1,85 раза. При этом в Ненецком автономном округе он был выше, чем в других российских регионах.

**Ранжирование субъектов Российской Федерации по величине прожиточного минимума пенсионеров в 2012 и 2013 годах,
отношение к средней величине ПМ по РФ**

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Тамбовская область	1	73,1	1	73,0	1	66,6	1	66,5
Республика Ингушетия	4	78,2	4	80,2	2	73,6	2	73,3
Республика Дагестан	5	80,5	5	80,7	3	74,7	3	74,4
Республика Татарстан	2	76,1	2	74,7	4	74,7	4	74,6
Карачаево-Черкесская Республика	7	81,2	10	82,2	5	75,2	5	75,3
Республика Марий Эл	8	81,5	9	81,9	6	78,1	6	78,0
Республика Северная Осетия-Алания	14	84,4	15	84,8	7	78,8	7	79,2
Липецкая область	23	87,7	13	84,5	8	79,4	8	79,4
Ульяновская область	18	86,2	20	86,7	9	79,6	9	79,5
Пензенская область	19	86,3	22	87,5	10	80,3	10	80,2
Саратовская область	17	86,2	18	86,3	11	80,7	11	80,5
Астраханская область	22	87,5	23	87,7	12	81,6	12	81,8
Омская область	16	85,8	16	85,0	13	82,5	13	82,4
Воронежская область	25	88,0	24	87,8	14	82,5	14	82,6
Белгородская область	6	80,6	7	81,0	15	83,6	15	83,6
Республика Мордовия	20	86,3	21	86,9	16	84,2	16	84,0
Удмуртская Республика	15	84,6	12	84,4	17	84,7	17	84,6
Республика Адыгея	24	88,0	25	88,1	18	84,8	18	84,8
Оренбургская область	27	88,8	27	88,6	19	85,1	19	85,0
Ленинградская область	33	93,3	35	94,4	20	85,1	20	85,1
Чувашская Республика	11	83,9	14	84,7	21	85,9	21	86,0
Тульская область	34	93,5	33	94,0	23	86,3	22	86,1
Республика Башкортостан	30	89,6	29	90,2	22	86,3	23	86,3
Новгородская область	35	94,2	34	94,2	24	86,8	24	86,7
Ставропольский край	40	96,6	39	96,0	25	86,9	25	86,9
Тюменская область	37	95,8	41	96,3	27	87,9	26	87,9
Орловская область	9	82,4	11	83,2	28	88,1	27	88,1
Кабардино-Балкарская Республика	3	77,3	3	77,8	26	87,6	28	88,2
Иркутская область	45	97,3	44	97,6	29	89,7	29	89,5
Алтайский край	36	94,6	36	95,0	30	89,9	30	89,6
Брянская область	12	83,9	17	85,1	33	90,3	31	90,0
г.Санкт-Петербург	47	98,1	50	99,8	31	90,0	32	90,1
Курганская область	21	86,9	19	86,3	32	90,2	33	90,1
Ярославская область	31	91,9	31	92,2	34	90,4	34	90,3
Республика Тыва	49	98,7	46	97,9	35	91,2	35	91,1

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Курская область	13	83,9	6	80,9	37	91,5	36	91,3
Республика Хакасия	38	95,9	37	95,4	39	91,6	37	91,4
Забайкальский край	52	99,7	49	99,8	36	91,4	38	91,5
Рязанская область	46	98,1	47	98,1	38	91,6	39	91,6
Калужская область	29	89,3	30	92,2	40	91,9	40	91,8
Кемеровская область	10	82,6	8	81,7	41	92,6	41	92,5
Кировская область	32	92,8	32	92,6	42	92,9	42	92,8
Волгоградская область	44	97,2	38	95,6	44	93,6	43	93,7
Ивановская область	41	96,8	42	96,5	43	93,6	44	93,7
Псковская область	48	98,2	52	100,0	46	94,3	45	94,3
Самарская область	58	103,1	59	103,3	48	94,5	46	94,3
Новосибирская область	59	103,4	57	102,5	50	94,8	47	94,5
Пермский край	61	104,0	63	106,1	49	94,6	48	94,6
Костромская область	54	101,2	55	100,7	51	94,8	49	94,6
Ростовская область	39	95,9	40	96,2	47	94,4	50	94,6
Республика Калмыкия	26	88,5	28	88,9	45	94,0	51	94,7
Владимирская область	51	99,1	51	99,9	52	94,9	52	94,8
Вологодская область	60	103,7	60	103,6	53	95,2	53	95,0
Челябинская область	28	89,1	26	88,4	54	95,9	54	95,5
Республика Бурятия	57	102,6	58	103,1	55	96,3	55	96,2
Республика Алтай	56	102,5	54	100,7	58	96,8	56	96,5
Краснодарский край	53	99,9	53	100,3	56	96,4	57	96,6
Калининградская область	42	97,0	45	97,6	57	96,8	58	96,8
Тверская область	43	97,0	43	97,5	59	96,9	59	97,2
Свердловская область	62	104,5	61	103,9	60	97,6	60	97,5
Томская область	63	105,4	62	104,8	61	98,0	61	97,8
Нижегородская область	50	98,8	48	99,0	62	100,0	62	99,8
Красноярский край	65	109,9	65	109,2	63	102,2	63	101,8
Смоленская область	64	107,2	64	107,5	65	105,0	64	104,7
Московская область	55	101,4	56	101,7	64	104,8	65	105,0
Республика Карелия	67	119,5	66	119,5	66	112,0	66	112,2
Архангельская область	68	122,9	68	123,4	67	113,4	67	113,1
Республика Коми	72	128,2	72	130,4	68	115,0	68	115,0
Амурская область	70	127,7	70	128,7	69	122,1	69	122,1
Еврейская автономная область	69	125,7	69	124,4	70	124,2	70	124,2
г.Москва	71	128,2	71	128,8	71	126,3	71	126,5
Приморский край	66	118,3	67	120,3	72	126,6	72	126,6
Хабаровский край	73	145,4	73	146,2	73	132,7	73	132,7
Мурманская область	74	148,3	74	147,8	74	142,1	74	142,1
Сахалинская область	77	159,7	77	163,2	75	142,6	75	142,9
Ямало-Ненецкий автономный округ	76	155,6	76	157,8	76	143,7	76	143,9
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	75	149,1	75	149,8	77	147,0	77	147,1
Республика Саха (Якутия)	79	166,4	79	167,4	78	151,5	78	151,3
Ненецкий автономный округ	81	199,6	81	205,0	79	180,3	79	179,7
Чукотский автономный округ	80	194,4	80	197,5	81	181,1	80	180,5
Магаданская область	78	164,5	78	165,5	80	180,9	81	180,8
Камчатский край	82	211,8	82	213,3	82	194,2	82	194,3

* Ранг 1 – наименьшее значение показателя.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. значительно больше других, а именно, на 22 позиции и более сместились в ряду рангов Кемеровская область и республики: Кабардино-Балкарская и Калмыкия, ослабив свое положение в ряду рангов. В то же время наиболее существенно, на 19 позиций, усилила свое положение в ряду рангов Пензенская область.

У пенсионеров, проживающих в Тамбовской области и в республиках: Ингушетия, Дагестан и Та-

рестан прожиточный минимум во II кв. 2013 г., по оценке ВЦУЖ, был ниже 75% от среднего уровня по России. При этом наиболее низкий прожиточный минимум был по-прежнему у пенсионеров Тамбовской области. В рассматриваемом периоде он составил здесь 66,5% от среднероссийского значения показателя.

Наиболее высокий прожиточный минимум отмечается у пенсионеров Камчатского края. Во II кв. 2013

**Ранжирование субъектов Российской Федерации по величине
среднедушевого денежного дохода в 2012 и 2013 годах,
отношение к средней величине ДД по РФ**

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	ранг	% к РФ
Ненецкий автономный округ	1	260,7	1	254,7	1	261,3	1	248,1
г. Москва	3	212,4	3	216,5	2	221,7	2	225,3
Ямало-Ненецкий автономный округ	2	218,3	2	230,9	3	212,7	3	220,7
Чукотский автономный округ	4	188,3	4	213,2	4	198,1	4	213,0
Магаданская область	6	156,2	5	171,7	5	161,4	5	169,1
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	5	157,9	6	165,1	6	158,0	6	159,3
Сахалинская область	7	145,5	8	146,6	7	156,5	7	151,6
Тюменская область	8	143,3	7	148,3	8	141,0	8	143,3
Камчатский край	9	133,3	9	131,0	9	130,2	9	135,4
Московская область	10	130,1	10	129,0	10	127,8	10	126,3
г. Санкт-Петербург	13	120,7	11	126,7	12	124,6	11	126,0
Мурманская область	12	121,0	14	121,6	11	127,5	12	123,4
Республика Саха (Якутия)	11	122,2	12	124,3	15	118,6	13	122,7
Республика Коми	15	113,8	13	123,3	14	121,6	14	121,4
Свердловская область	14	120,3	15	121,6	13	123,8	15	120,8
Хабаровский край	16	113,0	16	108,8	17	109,0	16	111,1
Архангельская область	19	101,9	17	108,5	18	105,0	17	109,0
Самарская область	17	107,4	18	106,2	16	110,5	18	107,9
Пермский край	20	100,2	19	103,1	19	104,6	19	103,5
Республика Татарстан	18	103,5	21	100,6	20	103,7	20	100,2
Республика Карелия	30	87,0	20	101,2	27	90,0	21	97,5
Красноярский край	21	94,4	22	97,4	21	95,8	22	96,7
Нижегородская область	25	93,3	23	95,6	23	94,9	23	96,4
Белгородская область	23	93,7	24	94,6	24	93,4	24	94,4
Приморский край	26	91,5	25	93,5	22	95,4	25	94,3
Калужская область	29	88,9	28	90,4	25	92,3	26	91,2
Республика Башкортостан	24	93,4	27	90,4	28	87,5	27	90,5
Амурская область	22	94,0	29	88,9	26	90,5	28	90,2
Новгородская область	35	83,6	26	90,9	30	86,4	29	87,4
Липецкая область	32	85,5	31	86,6	29	86,4	30	87,1
Новосибирская область	31	86,3	32	85,9	31	85,8	31	85,7
Челябинская область	33	84,7	30	87,1	32	85,1	32	85,2
Калининградская область	37	83,2	35	84,1	33	84,7	33	85,0
Воронежская область	38	82,1	34	84,2	35	83,3	34	84,3
Омская область	34	84,5	33	85,4	37	82,3	35	83,4

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	ранг	% к РФ
Курская область	39	81,3	37	83,0	45	79,7	36	82,4
Тульская область	36	83,3	36	83,8	36	82,6	37	81,9
Иркутская область	46	77,8	40	81,0	40	80,9	38	81,5
Краснодарский край	28	90,5	49	77,0	34	84,3	39	81,2
Кемеровская область	41	80,3	39	81,3	39	81,8	40	81,1
Брянская область	54	75,4	53	76,2	42	80,4	41	80,6
Ярославская область	40	80,7	38	82,1	38	82,1	42	80,5
Смоленская область	47	77,5	43	79,6	47	78,9	43	80,1
Вологодская область	44	78,3	42	79,6	41	80,8	44	79,6
Ростовская область	45	78,1	46	78,7	46	79,6	45	79,3
Еврейская автономная область	42	79,0	45	78,7	44	79,8	46	79,2
Ленинградская область	50	75,9	41	80,2	43	79,9	47	79,1
Республика Бурятия	56	75,3	51	76,8	48	78,4	48	79,1
Тамбовская область	51	75,6	59	72,9	50	77,4	49	77,2
Забайкальский край	53	75,4	48	77,7	49	77,8	50	76,7
Тверская область	52	75,4	55	76,0	52	76,9	51	76,7
Томская область	43	78,5	47	78,4	54	75,9	52	76,5
Рязанская область	55	75,3	52	76,5	53	76,1	53	76,4
Астраханская область	48	77,1	54	76,1	51	77,2	54	76,4
Псковская область	66	70,0	50	77,0	61	73,3	55	76,3
Владимирская область	61	71,9	60	72,0	55	74,7	56	76,0
Республика Дагестан	27	91,1	44	79,5	57	74,3	57	75,8
Орловская область	59	73,4	58	73,0	58	74,2	58	75,8
Республика Северная Осетия – Алания	49	76,1	57	73,2	60	73,6	59	75,2
Кировская область	60	72,7	56	75,1	56	74,5	60	75,2
Удмуртская Республика	64	70,6	61	71,7	64	72,2	61	73,3
Оренбургская область	63	71,5	65	70,7	59	73,6	62	72,7
Пензенская область	71	69,0	68	70,2	66	71,7	63	72,4
Ульяновская область	62	71,5	63	71,1	62	72,5	64	71,8
Республика Адыгея	57	74,4	67	70,3	63	72,3	65	71,2
Волгоградская область	65	70,2	69	69,7	67	70,4	66	71,0
Курганская область	69	69,5	64	70,9	69	69,7	67	70,9
Ивановская область	68	69,7	70	69,2	65	71,8	68	70,3
Ставропольский край	58	73,5	71	68,1	68	70,3	69	69,9
Республика Хакасия	67	69,7	66	70,4	70	69,6	70	69,7
Костромская область	70	69,5	62	71,1	71	66,7	71	68,6
Саратовская область	73	60,9	72	61,5	72	61,9	72	63,7
Алтайский край	74	59,0	74	56,9	74	58,4	73	58,3
Республика Мордовия	78	56,2	77	56,7	75	57,4	74	58,2
Карачаево-Черкесская Республика	77	57,4	73	57,4	78	56,0	75	58,1
Чувашская Республика	75	58,8	76	56,7	73	58,7	76	58,0
Республика Алтай	72	62,1	75	56,8	76	56,6	77	57,5
Республика Марий Эл	80	53,9	78	56,4	77	56,2	78	56,5
Кабардино-Балкарская Республика	76	58,6	79	54,9	79	55,7	79	55,2
Республика Ингушетия	79	54,5	81	50,2	80	51,7	80	51,3
Республика Тыва	81	50,9	80	51,8	81	49,7	81	51,2
Республика Калмыкия	82	43,7	82	43,0	82	42,7	82	43,6

*Ранг 1 – наибольшее значение показателя.

г. он был в 1,94 раза выше среднего уровня по России. Также значительно выше, чем в других субъектах, прожиточный минимум был у пенсионеров Магаданской области, а также в Ненецком и Чукотском автономных округах, где он составил не менее 180% от среднего уровня по России.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. наиболее существенно ухудшили свое положение в ряду рангов:

Курская, Кемеровская, Челябинская области, а также республики: Кабардино-Балкарская и Калмыкия, которые сместились не менее, чем на 23 позиции.

Значительнее других в рассматриваемом периоде улучшили свое положение в ряду рангов г. Санкт-Петербург и Ленинградская, Тюменская, Иркутская области, а также Пермский край. Они поднялись в ряду рангов на 15 позиций и более.

**Соотношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы*
и среднедушевых денежных доходов населения
в субъектах Российской Федерации в 2012 – 2013 годах,**

средняя оплата труда, деленная на величину среднедушевого денежного дохода, в %

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг**	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%
Республика Тыва	1	193,6	1	172,0	1	200,7	1	200,7
Республика Ингушетия	6	146,5	2	158,1	5	149,8	2	165,6
Томская область	3	152,4	3	142,4	2	160,9	3	164,9
Республика Калмыкия	4	151,8	4	140,3	3	154,1	4	162,2
Республика Саха (Якутия)	11	142,1	14	127,7	7	146,8	5	157,1
Республика Хакасия	5	146,8	6	136,5	9	146,3	6	156,3
Ленинградская область	2	154,1	5	140,0	8	146,4	7	151,8
Иркутская область	7	146,1	11	130,5	14	139,7	8	150,5
Камчатский край	12	141,8	8	135,0	6	147,3	9	148,7
Забайкальский край	14	140,1	15	127,0	17	135,7	10	148,0
Республика Алтай	28	126,7	12	129,6	12	139,8	11	147,9
Еврейская автономная область	15	139,8	10	130,8	15	139,3	12	147,1
Тюменская область	8	144,8	7	135,3	4	150,2	13	146,1
Амурская область	30	125,0	22	121,9	27	124,2	14	143,9
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	13	141,5	9	132,0	13	139,8	15	143,0
Магаданская область	10	144,2	26	120,6	16	137,1	16	141,0
Кабардино-Балкарская Республика	33	121,8	24	121,6	26	124,4	17	140,1
Чувашская Республика	24	128,5	23	121,8	23	125,9	18	139,9
Мурманская область	21	131,0	17	124,4	21	128,0	19	137,7
Республика Бурятия	17	134,5	19	123,8	18	134,1	20	137,7
Красноярский край	19	133,1	21	122,1	20	130,1	21	137,4
Приморский край	20	131,1	25	121,4	25	124,5	22	137,1
Чукотский автономный округ	9	144,7	27	119,3	11	141,8	23	136,7
Сахалинская область	18	133,9	13	128,7	29	122,9	24	135,5
Саратовская область	16	135,0	18	123,9	19	133,2	25	135,4
Хабаровский край	36	119,6	32	113,2	32	121,1	26	135,1
Республика Марий Эл	22	130,4	31	114,6	24	125,4	27	132,1
Кемеровская область	23	128,9	20	122,2	22	126,8	28	130,8
Алтайский край	40	119,0	29	115,0	36	118,0	29	129,1
Новосибирская область	38	119,3	40	109,4	35	119,2	30	128,1
Вологодская область	27	127,8	16	124,5	28	124,1	31	127,9
Ставропольский край	52	110,8	39	109,7	44	113,7	32	127,2
Тверская область	37	119,4	42	108,7	41	115,3	33	126,8
Республика Коми	25	128,5	35	112,2	33	120,2	34	126,5
Карачаево-Черкесская Республика	42	117,6	37	110,7	37	117,2	35	126,2

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг**	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%
Волгоградская область	35	120,1	36	111,5	34	119,3	36	125,7
Краснодарский край	60	105,7	30	114,6	47	111,4	37	125,3
Калининградская область	43	117,0	46	107,1	45	112,5	38	125,2
Ямало-Ненецкий автономный округ	26	128,3	28	117,7	10	142,4	39	123,7
Калужская область	41	117,6	43	108,0	50	110,4	40	123,5
Омская область	47	113,8	49	103,8	38	116,5	41	122,9
Оренбургская область	39	119,1	34	112,3	43	113,9	42	122,8
г. Санкт-Петербург	34	120,2	45	107,6	40	115,3	43	122,5
Пензенская область	32	121,9	33	112,5	39	115,7	44	122,4
Челябинская область	44	116,8	44	107,9	42	114,7	45	121,7
Архангельская область	31	124,0	38	110,3	31	121,2	46	121,6
Республика Мордовия	45	115,3	41	108,9	60	104,2	47	121,2
Астраханская область	51	111,0	51	102,2	46	111,5	48	120,5
Ярославская область	50	111,3	54	101,7	54	108,8	49	118,0
Удмуртская Республика	46	114,8	47	104,9	49	110,5	50	117,7
Республика Карелия	29	125,9	50	102,8	30	122,7	51	117,3
Ивановская область	58	107,6	55	100,1	62	102,5	52	116,9
Московская область	55	108,7	48	103,8	52	110,3	53	116,6
Рязанская область	49	111,4	53	101,8	51	110,3	54	116,3
Костромская область	59	107,4	57	99,1	48	111,3	55	114,7
Ростовская область	57	107,6	61	97,2	61	104,1	56	114,3
Курганская область	56	108,4	60	97,6	53	109,0	57	113,4
Тульская область	62	105,3	58	98,2	56	105,2	58	112,6
Ульяновская область	63	105,1	56	99,7	65	101,7	59	110,3
Владимирская область	53	110,1	52	102,0	58	104,6	60	109,7
Новгородская область	54	109,7	64	95,2	55	105,2	61	109,4
Ненецкий автономный округ	72	97,6	66	93,9	73	96,2	62	109,3
Воронежская область	61	105,5	63	95,3	63	102,3	63	109,1
Псковская область	48	111,9	62	95,4	57	105,1	64	109,0
Республика Татарстан	71	98,2	69	92,8	72	96,8	65	107,3
Республика Северная Осетия – Алания	78	95,6	68	93,0	74	95,7	66	107,2
Республика Адыгея	74	96,9	59	97,9	67	98,3	67	106,9
Курская область	67	100,1	74	89,5	64	101,8	68	106,0
Липецкая область	68	99,7	77	89,1	69	97,7	69	105,3
Кировская область	65	101,3	70	92,1	71	97,0	70	104,6
Орловская область	66	100,9	67	93,2	68	97,8	71	104,3
Республика Башкортостан	76	96,1	71	91,6	59	104,6	72	104,2
Смоленская область	64	102,8	65	94,8	66	100,6	73	104,0
Тамбовская область	73	97,6	73	89,6	76	94,7	74	102,6
Нижегородская область	69	98,7	76	89,2	70	97,5	75	101,8
г.Москва	70	98,6	72	90,4	75	94,9	76	100,0
Белгородская область	77	95,7	75	89,2	77	94,4	77	99,1
Пермский край	79	95,0	80	85,0	79	90,0	78	99,1
Свердловская область	80	93,5	78	88,7	80	89,3	79	97,9
Брянская область	75	96,2	79	87,0	78	92,0	80	94,8
Самарская область	81	85,2	81	80,8	81	82,5	81	89,0
Республика Дагестан	82	66,3	82	70,6	82	82,0	82	86,1

* Включая организации малого предпринимательства.

** Ранг 1 – наибольшее значение показателя.

По уровню среднедушевых денежных доходов населения во II кв. 2013 г. лидирующая десятка регионов была в том же составе, что и во II кв. 2012 г. Это – Ненецкий, Ямало-Ненецкий, Чукотский, Ханты-Мансийский автономные округа, а также г. Москва, Магаданская, Сахалинская, Тюменская, Московская области и Камчатский край. Одиннадцатая позиция принадлежит Санкт-Петербургу, который показывает уровень среднедушевых доходов, незначительно отличающийся от уровня доходов Московской области, замыкающей лидирующую десятку. В указанных субъектах РФ показатель превысил средний уровень по России в 1,26 раза и более. Лидером был Ненецкий автономный округ с уровнем показателя в 2,48 к среднероссийскому его значению.

Наиболее низкий уровень среднедушевых денежных доходов во II кв. 2013 г., как и год назад, показали республики: Ингушетия, Тыва, Калмыкия. В этих субъектах показатель не превысил 51,3% от среднего уровня по России. Наименьшее значение показателя сохраняется в Республике Калмыкия. По оценке ВЦУЖ, оно составило в рассматриваемом периоде 43,6% от среднероссийского его значения.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. наиболее значительные изменения в ранговых позициях были отмечены у Брянской области и Республики Дагестан. Первый из указанных регионов поднялся в ряду рангов на 12 позиций, другой, напротив, отступил на 13 позиций.

В подавляющем большинстве российских регионов заработная плата выше среднедушевых денежных доходов населения. Во II кв. 2013 г. таких субъектов было 75. Наиболее значительное превышение заработной платы над доходами было в Республике Тыва. В этом субъекте заработная плата была в 2 раза выше среднедушевых денежных доходов.

В Белгородской, Свердловской, Брянской, Самарской областях, в Пермском крае и в Республике Дагестан заработная плата во II кв. 2013 г. была ниже, чем душевые денежные доходы. При этом в Республике Дагестан уровень заработной платы был наиболее низким по сравнению с душевыми денежными доходами. Соотношение этих показателей составило 86,1%. В Москве заработная плата и душевые доходы были одного уровня.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. наиболее существенно, на 10 позиций, улучшили свое положение в ряду рангов Магаданская и Новосибирская области. Вологодская область значительно

других, на 15 позиций, ухудшила свое положение в ряду рангов.

По уровню среднемесячной номинальной численной заработной платы первые три ведущие позиции в ряду рангов во II кв. 2013 г., как и год назад, занимали Ямало-Ненецкий, Чукотский и Ненецкий автономные округа. В этот период уровень показателя в указанных субъектах, по оценке ВЦУЖ, был более, чем в 2,11 раза выше среднего уровня по России. При этом у лидирующего Ямало-Ненецкого автономного округа показатель превысил среднероссийское значение в 2,58 раза.

Наиболее низкая заработная плата сохраняется в Республике Дагестан и в Республике Мордовия. Во II кв. 2013 г. она составила в этих субъектах 53,4% и 52,3% от среднего уровня по России, соответственно.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. наиболее значительно изменили свои ранговые позиции Республика Хакасия и Ставропольский край. Первый регион за счет более высоких темпов роста показателя опередил 4 субъекта РФ, в то время как второй регион, напротив, из-за сравнительно низких темпов роста показателя отступил в ряду рангов на 4 позиций.

Во II кв. 2013 г. наиболее низкая доля потребительских расходов в денежных доходах населения, согласно оценке ВЦУЖ, составила 28,8%, которую показал Чукотский автономный округ. Также менее 50% была доля потребительских доходов в Ненецком и Ямало-Ненецком федеральных округах, в республиках Ингушетия и Тыва.

В двух субъектах – в Ростовской области и Ставропольском крае – потребительские расходы во II кв. 2013 г. были наиболее высокими относительно доходов населения. Их доли составили 85% и 95,9%, соответственно.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. значительно других, не менее, чем на 16 позиций, улучшили свое положение в ряду рангов Орловская, Владимирская области и г. Москва. В то же время Республика Дагестан наиболее существенно, на 21 позицию, ухудшила свое положение в ряду рангов.

Во II кв. 2013 г. в ранжированном ряду региональных значений покупательной способности доходов населения, по оценке ВЦУЖ, первые 6 позиций принадлежали той же группе регионов, что и год назад. Это – города Москва и Санкт-Петербург, Тюменская область, Ямало-Ненецкий и Ненецкий автономные округа, Республика Татарстан. Покупательная способность доходов населения в этих субъектах была выше среднего

Ранжирование субъектов Российской Федерации по величине среднемесячной номинальной начисленной заработной платы* в 2012 и 2013 годах,
отношение оплаты труда субъекта к среднероссийскому показателю

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг**	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Ямало-Ненецкий автономный округ	1	239,0	1	259,2	1	247,7	1	258,3
Чукотский автономный округ	2	232,4	2	240,4	2	240,5	2	243,1
Ненецкий автономный округ	3	217,2	3	215,1	3	212,2	3	211,3
г. Москва	6	178,6	7	180,1	4	193,3	4	188,9
Магаданская область	4	192,2	4	189,5	5	190,4	5	188,3
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	5	190,7	5	188,9	6	184,8	6	187,8
Тюменская область	7	177,0	6	181,2	7	176,1	7	180,7
Камчатский край	9	161,3	9	164,1	9	161,2	8	162,4
Сахалинская область	8	166,1	8	164,7	8	164,5	9	162,1
Республика Саха (Якутия)	10	148,1	10	149,0	10	147,9	10	150,3
Мурманская область	11	135,3	11	139,7	11	136,3	11	139,4
Республика Коми	12	124,7	12	125,2	12	126,0	12	126,6
г. Санкт-Петербург	13	123,7	13	123,0	13	123,2	13	122,3
Московская область	14	120,7	14	120,7	14	119,5	14	118,6
Хабаровский край	15	115,3	15	113,0	15	112,3	15	112,5
Архангельская область	16	107,8	16	108,9	16	107,4	16	107,1
Красноярский край	17	107,2	17	106,7	17	105,8	17	106,3
Томская область	19	102,1	18	104,5	18	101,2	18	103,2
Ленинградская область	21	99,8	20	100,1	19	100,3	19	100,2
Приморский край	18	102,4	19	101,7	20	99,7	20	99,7
Иркутская область	22	97,0	21	96,7	22	96,4	21	96,4
Амурская область	20	100,3	22	96,2	21	99,2	22	96,3
Свердловская область	23	96,0	24	94,7	23	93,8	23	93,8
Еврейская автономная область	24	94,2	23	95,1	25	92,3	24	93,7
Республика Карелия	25	93,4	25	94,5	24	92,9	25	92,6
Забайкальский край	26	90,1	26	90,4	26	89,4	26	89,3
Республика Хакасия	30	87,3	31	87,2	27	88,2	27	86,9
Кемеровская область	28	88,3	28	88,8	29	86,5	28	86,6
Республика Бурятия	32	86,4	27	90,0	33	85,0	29	86,3
Калужская область	27	89,2	30	87,2	28	86,6	30	85,9
Новосибирская область	29	87,7	29	87,6	32	85,5	31	85,8
Республика Татарстан	31	86,6	32	85,9	31	85,5	32	85,6
Республика Тыва	35	84,1	34	85,3	35	83,3	33	85,3
Вологодская область	33	85,4	33	85,9	30	86,2	34	84,4
Челябинская область	34	84,4	35	83,5	34	84,1	35	83,6
Омская область	37	82,0	36	82,1	36	82,5	36	82,8
Калининградская область	36	83,0	37	81,5	37	81,6	37	81,1
Пермский край	39	81,2	38	80,5	38	80,3	38	80,1
Краснодарский край	38	81,6	39	80,3	39	80,0	39	79,7
Республика Башкортостан	45	76,6	41	78,3	43	76,6	40	78,0
Нижегородская область	40	78,6	40	79,2	40	77,8	41	78,0

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг**	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Самарская область	42	78,1	42	78,0	41	77,8	42	77,8
Новгородская область	41	78,2	43	77,8	42	76,7	43	76,1
Ярославская область	44	76,6	44	76,5	44	76,4	44	76,1
Тверская область	43	76,8	45	75,8	45	75,4	45	75,9
Белгородская область	46	76,5	46	75,5	47	74,3	46	74,3
Тульская область	47	74,8	47	74,3	46	75,2	47	74,0
Воронежская область	48	73,9	49	73,0	49	72,7	48	73,0
Астраханская область	49	73,0	48	73,6	48	73,0	49	73,0
Рязанская область	55	71,6	51	71,9	50	72,4	50	72,0
Липецкая область	50	72,8	50	72,2	53	71,1	51	71,1
Оренбургская область	51	72,7	53	71,8	51	71,4	52	71,1
Волгоградская область	52	72,0	52	71,9	54	70,4	53	71,0
Ростовская область	54	71,7	55	70,9	52	71,3	54	70,7
Курская область	58	69,4	57	69,5	57	69,2	55	69,9
Пензенская область	53	71,8	54	71,0	58	68,7	56	69,8
Саратовская область	56	70,1	56	70,5	56	69,2	57	69,8
Удмуртская Республика	59	69,2	59	68,3	55	69,9	58	69,1
Смоленская область	61	67,9	60	68,0	62	67,3	59	68,4
Республика Алтай	63	67,1	61	67,7	59	68,1	60	67,6
Республика Ингушетия	60	68,1	63	66,3	60	68,1	61	67,6
Ставропольский край	57	69,5	58	68,4	63	67,1	62	67,4
Владимирская область	62	67,5	62	66,9	61	67,4	63	66,5
Псковская область	64	66,9	64	65,9	64	66,0	64	66,4
Курганская область	66	64,3	65	65,0	65	64,3	65	65,1
Брянская область	74	61,8	67	63,4	68	63,0	66	63,6
Костромская область	69	63,7	66	63,6	66	63,7	67	63,0
Чувашская Республика	65	64,5	68	63,3	67	63,3	68	63,0
Ивановская область	68	63,9	70	63,0	72	62,6	69	62,7
Ульяновская область	67	64,1	69	63,1	70	62,9	70	62,4
Тамбовская область	71	62,9	71	62,7	74	62,2	71	62,4
Орловская область	70	63,2	72	62,1	73	62,5	72	62,2
Кировская область	72	62,8	73	61,8	69	62,9	73	61,7
Республика Адыгея	75	61,5	74	60,9	71	62,6	74	61,0
Республика Марий Эл	77	60,0	75	60,3	76	60,8	75	60,7
Республика Северная Осетия – Алания	73	62,1	76	60,3	75	61,9	76	60,0
Кабардино-Балкарская Республика	76	60,9	77	59,3	77	60,1	77	58,6
Алтайский край	78	59,9	78	58,9	78	59,1	78	58,5
Карачаево-Черкесская Республика	79	57,6	80	56,2	79	57,6	79	56,8
Республика Калмыкия	80	56,5	79	56,3	80	57,0	80	56,1
Республика Дагестан	82	51,5	81	52,1	82	54,6	81	53,4
Республика Мордовия	81	55,3	82	51,2	81	56,0	82	52,3

* Включая организации малого предпринимательства.

** Ранг 1 – наибольшее значение показателя.

**Ранжирование субъектов Российской Федерации по величине соотношения
потребительских расходов и среднедушевых денежных доходов в 2012 и 2013 годах,
соотношение потребительских расходов и среднедушевых денежных доходов, в %**

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%
Чукотский автономный округ	2	32,8	1	30,4	1	30,8	1	28,8
Ненецкий автономный округ	1	30,4	2	30,6	2	32,1	2	31,8
Республика Ингушетия	3	35,7	3	40,0	3	40,8	3	38,3
Республика Тыва	5	46,2	5	44,1	4	47,3	4	44,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	4	45,6	4	42,7	5	50,1	5	45,9
Магаданская область	6	53,1	6	47,9	6	56,4	6	50,7
Камчатский край	9	56,5	9	55,4	7	57,9	7	53,9
Республика Калмыкия	8	55,0	7	54,7	8	58,1	8	56,0
Карачаево-Черкесская Республика	11	59,6	10	56,9	11	61,4	9	57,3
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	10	58,0	8	54,8	12	61,8	10	58,5
Республика Саха (Якутия)	12	61,9	11	57,3	9	60,8	11	58,5
Республика Алтай	7	54,4	12	58,8	10	61,3	12	59,9
Иркутская область	16	63,6	14	59,9	13	64,0	13	60,8
Республика Мордовия	13	62,0	16	62,4	14	66,1	14	61,8
Республика Карелия	35	69,5	13	59,4	25	70,8	15	62,9
Еврейская авт. область	15	63,5	20	63,8	15	66,1	16	64,1
Архангельская область	23	67,3	18	63,2	21	68,9	17	64,4
Тюменская область	14	62,9	15	61,0	20	68,1	18	64,8
Республика Коми	26	67,8	17	62,9	19	67,8	19	65,1
Забайкальский край	19	66,1	19	63,4	17	66,5	20	65,5
Московская область	17	64,8	23	64,5	18	66,6	21	65,5
Вологодская область	18	65,7	22	64,5	16	66,3	22	65,9
Республика Северная Осетия – Алания	24	67,6	30	67,1	26	71,5	23	66,5
Белгородская область	20	66,3	21	64,4	24	70,7	24	67,3
Калининградская область	37	69,8	32	67,4	32	72,2	25	67,8
Калужская область	42	70,5	34	67,8	22	69,5	26	68,2
Кировская область	29	68,5	25	66,2	30	71,8	27	68,3
Орловская область	32	68,9	44	70,0	35	72,4	28	68,7
Курганская область	27	68,1	29	67,0	31	71,9	29	68,7
Курская область	28	68,4	26	66,8	38	72,8	30	68,8
Кемеровская область	25	67,8	31	67,3	29	71,7	31	69,0
Костромская область	22	67,2	27	66,9	28	71,7	32	69,0
Пензенская область	39	70,2	37	69,0	39	73,0	33	69,2
Томская область	21	67,0	35	67,8	44	73,5	34	69,9
Владимирская область	44	71,5	54	72,2	41	73,2	35	69,9
Новгородская область	55	73,9	24	65,2	50	74,5	36	70,0
Смоленская область	47	72,6	36	68,6	48	74,0	37	70,0
Приморский край	43	71,2	41	69,4	52	74,7	38	70,4
Удмуртская Республика	40	70,2	45	70,6	33	72,3	39	70,4
Мурманская область	41	70,4	43	70,0	43	73,5	40	70,4
Тульская область	36	69,7	33	67,6	40	73,2	41	70,6
Ульяновская область	33	69,2	39	69,3	34	72,4	42	70,7
г.Москва	62	76,0	59	73,0	54	75,5	43	70,7
Самарская область	34	69,4	48	71,2	23	70,6	44	70,9
Республика Хакасия	45	72,2	40	69,3	27	71,6	45	71,0

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	%	Ранг	%	Ранг	%	Ранг	%
Рязанская область	38	70,2	42	69,6	47	73,9	46	71,1
Амурская область	30	68,6	46	70,6	45	73,7	47	71,3
Ярославская область	31	68,7	38	69,1	36	72,7	48	71,8
Республика Дагестан	46	72,5	28	67,0	37	72,7	49	71,8
Кабардино-Балкарская Республика	63	76,1	50	71,5	49	74,3	50	72,1
Республика Бурятия	49	73,0	53	71,8	51	74,6	51	72,3
Хабаровский край	48	72,6	51	71,7	56	76,2	52	72,3
Тамбовская область	61	75,7	62	74,1	57	76,3	53	72,3
Брянская область	65	76,9	63	74,4	46	73,8	54	72,7
Пермский край	51	73,6	56	72,5	53	75,2	55	73,5
Нижегородская область	53	73,7	52	71,8	61	77,2	56	73,5
Псковская область	69	78,2	47	71,1	62	77,6	57	73,6
Липецкая область	50	73,1	49	71,4	60	77,2	58	73,7
Оренбургская область	54	73,8	58	72,8	42	73,5	59	73,8
Республика Марий Эл	59	75,1	55	72,4	55	75,7	60	74,1
Челябинская область	52	73,7	57	72,6	59	77,1	61	74,9
Омская область	56	74,5	60	73,0	58	76,4	62	75,2
Красноярский край	58	74,9	61	73,9	63	77,6	63	75,3
Тверская область	64	76,4	66	75,2	64	77,8	64	75,6
Воронежская область	70	78,2	67	75,4	67	79,2	65	75,6
Ивановская область	57	74,7	64	75,0	65	77,8	66	76,3
Сахалинская область	73	79,1	73	78,8	66	78,3	67	76,5
Саратовская область	67	77,8	70	78,4	74	82,1	68	76,9
г.Санкт-Петербург	72	78,6	68	75,8	71	81,4	69	78,1
Ленинградская область	68	78,1	65	75,2	69	79,7	70	78,1
Чувашская Республика	60	75,6	71	78,5	68	79,7	71	78,8
Астраханская область	71	78,4	72	78,6	73	81,6	72	79,5
Свердловская область	74	79,9	69	77,8	70	81,2	73	80,2
Новосибирская область	75	80,4	74	78,9	79	85,2	74	80,6
Республика Башкортостан	77	81,7	75	79,7	77	83,5	75	81,2
Алтайский край	79	82,7	76	81,7	72	81,4	76	81,4
Волгоградская область	78	82,0	77	81,8	78	84,3	77	82,1
Республика Адыгея	66	77,3	79	82,4	75	82,7	78	82,6
Республика Татарстан	76	81,0	78	82,1	76	82,8	79	83,1
Краснодарский край	80	83,8	81	85,0	80	85,6	80	83,4
Ростовская область	81	86,2	80	83,7	81	87,3	81	85,0
Ставропольский край	82	93,6	82	96,2	82	98,8	82	95,9

*Ранг 1 – наименьшее значение показателя.

уровня по России более чем в 1,2 раза. Лидировала во II кв. 2013 г. российская столица с уровнем показателя в 1,52 к его среднероссийскому значению.

Наиболее низкий уровень покупательной способности населения во II кв. 2013 г., как и во II кв. 2012 г., показали республики Тыва и Калмыкия. В этих субъектах покупательная способ-

ность населения составила во II кв. 2013 г. менее 55% к среднему уровню по России. Наименьшей она была в Республике Калмыкия, где составила всего лишь 45,3% к среднероссийскому значению показателя.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. наиболее значительно изменились ранговые позиции у Пензенской области и у Кемеровской области.

Ранжирование субъектов Российской Федерации по уровню покупательной способности денежных доходов населения в 2012 и 2013 годах,
отношение к средней величине ПС по РФ

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
г. Москва	2	144,9	2	146,5	1	149,5	1	151,7
Тюменская область	1	144,9	1	149,9	2	146,9	2	149,3
Ямало-Ненецкий автономный округ	4	132,8	3	138,6	4	132,2	3	136,9
Ненецкий автономный округ	3	136,7	4	130,4	3	142,8	4	135,9
г. Санкт-Петербург	6	121,2	5	125,3	5	130,5	5	131,8
Республика Татарстан	5	126,6	6	124,5	6	125,2	6	121,2
Свердловская область	9	116,8	8	118,3	7	122,7	7	119,8
Чукотский автономный округ	15	102,5	11	114,1	12	110,7	8	119,4
Белгородская область	8	119,1	7	119,4	8	113,7	9	114,9
Тамбовская область	14	103,1	21	99,1	11	111,0	10	110,8
Московская область	7	119,5	9	117,9	9	112,3	11	110,8
Самарская область	13	104,4	15	103,6	10	111,8	12	109,4
Липецкая область	18	101,1	13	106,1	14	108,0	13	108,8
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	11	109,7	10	114,2	16	106,5	14	107,3
Пермский край	20	97,4	23	98,4	15	107,3	15	106,2
Сахалинская область	26	94,8	28	93,7	13	109,2	16	105,6
Республика Башкортостан	12	108,1	14	103,9	20	101,0	17	104,5
Воронежская область	21	96,6	20	99,7	18	102,4	18	103,4
Республика Коми	34	89,8	27	95,7	17	102,7	19	102,5
Калужская область	16	101,6	18	100,2	19	101,8	20	100,6
Республика Дагестан	10	115,4	19	100,1	21	98,3	21	100,6
Нижегородская область	23	95,6	22	98,8	22	98,1	22	99,9
Новгородская область	32	90,3	25	98,1	23	96,9	23	98,1
Омская область	19	99,3	17	101,7	24	94,8	24	96,1
Республика Северная Осетия – Алания	27	93,8	33	90,0	25	94,1	25	95,7
Тульская область	31	91,4	30	91,5	26	94,0	26	93,5
Курская область	17	101,2	12	106,6	33	89,8	27	93,0
Архангельская область	40	83,4	34	88,7	36	88,7	28	92,3
Пензенская область	47	81,5	48	82,0	32	90,1	29	91,2
Брянская область	30	92,1	29	92,0	31	90,4	30	90,8
Ленинградская область	46	82,1	40	85,8	29	90,8	31	89,9
Магаданская область	25	94,9	16	103,5	45	85,7	32	89,8
Челябинская область	28	93,6	26	97,5	34	89,1	33	89,6
Ярославская область	35	89,1	32	90,6	27	91,2	34	89,5
Астраханская область	36	88,5	38	87,2	30	90,6	35	89,4
Мурманская область	38	87,1	36	87,9	28	91,1	36	88,2
Калининградская область	37	88,1	35	88,4	37	87,8	37	88,1
Орловская область	29	92,6	31	91,2	46	85,6	38	87,4
Красноярский край	44	82,8	39	85,8	41	86,1	39	87,3
Иркутская область	50	79,6	46	82,6	42	86,0	40	86,9
Республика Адыгея	33	90,3	41	85,4	38	87,7	41	86,4
Удмуртская Республика	43	82,8	43	84,4	47	85,0	42	86,4
Кемеровская область	22	95,9	24	98,3	39	86,8	43	86,1
Новосибирская область	41	83,2	44	83,5	43	85,9	44	86,0
Республика Карелия	60	75,2	37	87,5	58	79,2	45	85,6

Субъекты РФ	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Оренбургская область	42	83,0	47	82,2	40	86,5	46	85,6
Краснодарский край	24	95,6	50	81,0	35	88,7	47	85,3
Ульяновская область	45	82,1	49	81,4	44	85,9	48	85,0
Рязанская область	51	79,5	51	80,7	48	84,6	49	84,9
Ростовская область	39	84,5	42	85,0	49	83,6	50	83,1
Хабаровский край	52	79,4	59	76,0	52	80,4	51	81,9
Вологодская область	56	76,8	55	78,0	50	82,9	52	81,8
Псковская область	69	72,3	54	78,2	59	78,4	53	81,7
Владимирская область	65	74,3	68	73,8	54	80,1	54	81,5
Кировская область	48	80,0	45	83,2	51	80,5	55	81,3
Республика Бурятия	62	74,7	60	75,9	57	79,6	56	80,4
Республика Саха (Якутия)	57	75,9	57	76,7	62	77,5	57	80,4
Курганская область	54	77,4	53	79,4	60	78,2	58	79,6
Тверская область	49	79,7	52	79,9	56	79,9	59	79,5
Ставропольский край	53	79,4	67	73,8	55	80,0	60	79,5
Забайкальский край	66	74,1	58	76,1	53	80,1	61	78,9
Смоленская область	68	72,7	64	74,7	63	75,4	62	76,8
Саратовская область	71	71,5	69	72,2	65	74,2	63	76,6
Ивановская область	59	75,3	63	75,0	61	77,7	64	76,0
Томская область	61	75,0	61	75,2	64	74,6	65	75,4
Волгоградская область	63	74,5	62	75,1	66	74,1	66	74,7
Карачаево-Черкесская Республика	74	70,2	72	69,3	72	71,2	67	73,7
Республика Хакасия	67	73,2	65	74,4	68	73,3	68	73,6
Костромская область	70	71,7	66	74,0	71	71,2	69	73,4
Амурская область	64	74,5	71	69,8	69	73,1	70	72,9
Приморский край	55	77,4	56	77,8	67	73,6	71	72,7
Республика Марий Эл	77	66,2	73	69,1	70	71,8	72	72,3
Камчатский край	75	66,7	77	65,4	75	68,3	73	71,0
Республика Мордовия	76	66,6	75	66,9	76	68,1	74	69,2
Чувашская Республика	73	70,2	74	67,2	73	69,9	75	69,0
Республика Ингушетия	72	70,5	78	63,7	74	68,8	76	68,5
Алтайский край	80	62,8	80	60,3	77	64,6	77	64,7
Еврейская автономная область	78	65,8	76	66,1	78	62,1	78	61,7
Республика Алтай	79	65,1	79	60,7	80	60,1	79	61,3
Кабардино-Балкарская Республика	58	75,7	70	70,2	79	61,6	80	60,5
Республика Тыва	81	52,4	81	53,5	81	52,6	81	54,3
Республика Калмыкия	82	50,9	82	49,8	82	44,6	82	45,3

*Ранг 1 – наибольшее значение показателя.

Первый из этих регионов из-за опережающих темпов роста показателя опередил в ряду рангов 19 субъектов РФ, второй регион за счет отстающих темпов роста показателя отступил на 19 ранговых мест.

Покупательная способность среднемесячной номинальной заработной платы рассчитана как отношение величины оплаты труда к прожиточному минимуму трудоспособного населения.

Во II кв. 2013 г., как и во II кв. 2012 г., первые пять позиций по-прежнему занимали Тюменская область и ее автономные округа: Ямало-Ненецкий и Ханты-Мансийский, а также Чукотский автономный округ и г. Санкт-Петербург. Уровень покупательной способности заработной платы в этих субъектах во II кв. 2013 г. был выше среднего уровня по России более чем в 1,2 раза. Лидирующую позицию сохраняет Тюмен-

Ранжирование субъектов Российской Федерации по уровню покупательной способности номинальной начисленной заработной платы в 2012 и 2013 годах,
отношение к среднему уровню покупательной способности по РФ

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Тюменская область	1	178,3	1	182,3	1	181,0	1	185,7
Ямало-Ненецкий автономный округ	2	150,8	2	161,4	2	157,6	2	164,0
Чукотский автономный округ	3	134,4	3	136,8	3	141,4	3	143,4
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	4	132,9	4	131,3	4	125,2	4	127,1
г. Санкт-Петербург	5	121,0	5	118,4	5	124,8	5	123,8
г. Москва	7	116,7	7	116,6	6	120,6	6	117,7
Ленинградская область	10	111,5	8	110,6	8	116,4	7	116,4
Сахалинская область	9	111,5	11	108,4	7	117,6	8	115,7
Ненецкий автономный округ	8	113,3	9	109,8	9	114,4	9	114,2
Республика Коми	17	99,5	17	98,5	10	106,1	10	106,6
Иркутская область	16	99,8	16	99,3	12	102,6	11	102,8
Мурманская область	15	102,5	13	106,3	15	100,3	12	102,6
Магаданская область	6	119,6	6	117,1	11	103,7	13	102,6
Томская область	18	98,8	15	101,6	16	100,3	14	102,4
Республика Татарстан	13	105,1	14	105,3	13	101,9	15	102,2
Московская область	11	107,8	12	107,1	14	101,2	16	100,3
Республика Саха (Якутия)	25	91,8	25	91,7	17	95,9	17	97,6
Красноярский край	21	95,0	21	95,0	19	95,2	18	96,1
Омская область	20	97,0	18	98,4	20	94,2	19	94,7
Калужская область	14	102,6	19	97,5	18	95,4	20	94,7
Кемеровская область	12	106,4	10	108,4	22	93,2	21	93,4
Республика Хакасия	22	93,4	22	93,9	21	94,1	22	93,0
Республика Ингушетия	26	90,2	35	85,9	23	92,7	23	92,4
Забайкальский край	28	89,3	29	89,3	24	92,2	24	92,0
Свердловская область	24	92,7	24	91,9	25	92,0	25	92,0
Республика Башкортостан	27	89,8	26	91,2	28	89,4	26	91,1
Белгородская область	19	97,6	20	95,6	26	90,5	27	90,5
Республика Тыва	30	87,9	27	89,6	31	88,2	28	90,4
Архангельская область	31	87,9	31	88,7	27	90,0	29	90,0
Воронежская область	32	87,4	33	87,1	29	89,0	30	89,2
Челябинская область	23	93,1	23	93,5	30	88,8	31	88,6
Липецкая область	37	86,2	32	88,6	32	88,1	32	88,2
Камчатский край	44	83,8	37	85,2	34	87,3	33	87,9
Пензенская область	42	84,2	47	82,4	36	86,2	34	87,8
Республика Бурятия	36	86,3	28	89,5	37	86,2	35	87,5
Тамбовская область	43	84,0	43	83,7	35	86,6	36	86,9
Вологодская область	46	83,1	44	83,5	33	87,4	37	85,8
Новосибирская область	40	84,7	38	85,1	40	85,0	38	85,5
Астраханская область	39	84,9	36	85,6	38	85,4	39	85,2
Оренбургская область	38	86,0	39	85,0	39	85,3	40	85,0
Хабаровский край	48	81,8	53	79,6	44	84,1	41	84,2
Новгородская область	45	83,7	45	83,0	42	84,5	42	84,0
Калининградская область	29	88,8	34	86,4	41	84,5	43	84,0
Саратовская область	47	82,2	46	82,7	47	82,4	44	83,2
Краснодарский край	34	86,5	40	84,8	45	83,5	45	83,0

	2012 год				2013 год (оценка)			
	всего		II квартал		январь – июнь		II квартал	
	Ранг*	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ	Ранг	% к РФ
Тульская область	50	81,4	52	80,3	43	84,2	46	83,0
Удмуртская Республика	49	81,6	51	81,0	46	83,1	47	82,3
Ярославская область	41	84,3	42	84,1	48	82,2	48	82,0
Пермский край	56	79,4	57	77,4	49	82,2	49	81,9
Нижегородская область	53	80,4	48	82,0	51	81,4	50	81,8
Курская область	35	86,5	30	89,1	53	80,6	51	81,5
Республика Карелия	52	80,7	50	81,6	52	80,9	52	80,5
Рязанская область	66	75,4	63	75,6	54	79,9	53	79,5
Амурская область	54	80,3	61	76,3	50	81,6	54	79,2
Тверская область	51	80,8	54	79,4	57	78,4	55	78,7
Республика Марий Эл	68	74,0	69	74,2	56	78,5	56	78,4
Приморский край	33	86,6	41	84,7	58	78,3	57	78,4
Самарская область	67	75,3	62	75,6	59	77,5	58	77,7
Ставропольский край	64	75,7	67	74,8	60	77,3	59	77,5
Чувашская Республика	60	77,5	64	75,6	61	76,8	60	76,4
Республика Северная Осетия – Алания	61	76,7	68	74,4	55	79,1	61	76,3
Еврейская автономная область	55	80,3	49	82,0	68	74,0	62	75,1
Ростовская область	59	78,5	56	77,6	63	75,7	63	74,8
Волгоградская область	62	76,6	55	77,7	67	74,2	64	74,8
Республика Адыгея	65	75,6	65	75,0	62	76,1	65	74,2
Республика Алтай	70	72,7	66	74,9	66	74,2	66	73,9
Курганская область	72	71,4	70	72,5	70	72,5	67	73,5
Карачаево-Черкесская Республика	71	72,2	72	69,5	64	74,5	68	73,3
Ульяновская область	69	73,5	71	72,2	69	73,7	69	73,1
Республика Дагестан	77	67,3	76	67,6	65	74,2	70	73,0
Орловская область	57	79,3	59	77,3	71	72,2	71	71,8
Брянская область	63	76,4	58	77,3	73	70,7	72	71,6
Владимирская область	74	69,7	74	68,4	72	71,7	73	70,9
Псковская область	76	67,9	79	66,0	74	70,1	74	70,5
Ивановская область	75	69,0	75	68,1	78	67,4	75	67,5
Костромская область	80	65,6	78	66,2	76	67,7	76	67,2
Кировская область	73	70,0	73	69,4	75	68,1	77	66,8
Кабардино-Балкарская Республика	58	79,2	60	76,4	77	67,7	78	65,5
Алтайский край	81	63,9	81	62,5	80	65,8	79	65,4
Смоленская область	82	63,3	80	63,4	81	64,1	80	65,4
Республика Мордовия	79	65,8	82	60,6	79	66,9	81	62,7
Республика Калмыкия	78	66,9	77	66,3	82	60,8	82	59,4

* Ранг 1 – наибольшее значение показателя.

ская область, в которой показатель был выше среднероссийского значения в 1,86 раза.

Наименьшей во II кв. 2013 г. была покупательная способность заработной платы в Республике Калмыкия. Она составила, по оценке ВЦУЖ, 59,4% к среднероссийскому значению показателя.

В период II кв. 2012 г. – II кв. 2013 г. Кемеровская, Курская, Орловская, Брянская, При-

морский край, Еврейская автономная область, Кабардино-Балкарская Республика ухудшили свое положение в ряду рангов более, чем на 10 позиций. В то же время республики Ингушетия и Марий Эл, Пензенская область и Хабаровский край его улучшили более чем на 10 позиций.

Абсолютные приросты и темпы роста прожиточного минимума, денежных доходов и покупательной способности денежных доходов в среднем на душу населения по субъектам Российской Федерации,

в числителе – абсолютный прирост, в знаменателе – темп роста

	Прожиточный минимум в среднем на душу		Среднедушевые денежные доходы		Покупательная способность денежных доходов	
	II кв. 2013	II кв. 2013	II кв. 2013	II кв. 2013	II кв. 2013	II кв. 2013
	и II кв. 2012	и I кв. 2013	и II кв. 2012	и I кв. 2013	и II кв. 2012	и I кв. 2013
I. Центральный федеральный округ						
Белгородская область	<u>830</u>	<u>64</u>	<u>1827</u>	<u>3333</u>	<u>-0,3</u>	<u>0,5</u>
	116,4	101,1	108,7	117,0	93,4	115,8
Брянская область	<u>1077</u>	<u>38</u>	<u>2590</u>	<u>2555</u>	<u>-0,1</u>	<u>0,4</u>
	120,3	101,1	115,3	115,0	95,8	114,3
Владимирская область	<u>457</u>	<u>60</u>	<u>2400</u>	<u>2880</u>	<u>0,2</u>	<u>0,4</u>
	107,3	100,6	115,0	118,5	107,1	117,5
Воронежская область	<u>457</u>	<u>81</u>	<u>1708</u>	<u>2998</u>	<u>0,0</u>	<u>0,5</u>
	108,5	100,9	109,1	117,2	100,6	115,6
Ивановская область	<u>743</u>	<u>92</u>	<u>1648</u>	<u>1491</u>	<u>0,0</u>	<u>0,2</u>
	112,6	101,4	110,7	109,6	98,3	108,1
Калужская область	<u>742</u>	<u>58</u>	<u>2000</u>	<u>2278</u>	<u>-0,1</u>	<u>0,3</u>
	112,9	101,4	109,9	111,5	97,4	110,5
Костромская область	<u>568</u>	<u>40</u>	<u>799</u>	<u>2920</u>	<u>-0,1</u>	<u>0,4</u>
	109,3	100,9	105,0	121,3	96,2	120,6
Курская область	<u>1380</u>	<u>50</u>	<u>1497</u>	<u>3744</u>	<u>-0,6</u>	<u>0,6</u>
	127,7	100,6	108,1	123,0	84,6	122,1
Липецкая область	<u>527</u>	<u>62</u>	<u>1844</u>	<u>2965</u>	<u>0,0</u>	<u>0,5</u>
	110,1	100,8	109,6	116,3	99,5	115,1
Московская область	<u>1188</u>	<u>113</u>	<u>1924</u>	<u>3165</u>	<u>-0,4</u>	<u>0,3</u>
	117,0	101,1	106,7	111,5	91,2	110,0
Орловская область	<u>1107</u>	<u>68</u>	<u>2121</u>	<u>3011</u>	<u>-0,2</u>	<u>0,5</u>
	121,6	101,4	113,0	119,6	92,9	118,3
Рязанская область	<u>409</u>	<u>77</u>	<u>1514</u>	<u>2477</u>	<u>0,1</u>	<u>0,4</u>
	106,8	101,1	108,9	115,4	102,0	114,0
Смоленская область	<u>676</u>	<u>37</u>	<u>1711</u>	<u>2977</u>	<u>0,0</u>	<u>0,4</u>
	109,9	101,2	109,7	118,1	99,8	117,5
Тамбовская область	<u>298</u>	<u>40</u>	<u>2489</u>	<u>2248</u>	<u>0,3</u>	<u>0,4</u>
	106,3	100,5	115,3	113,6	108,5	112,7
Тверская область	<u>854</u>	<u>116</u>	<u>1702</u>	<u>2277</u>	<u>-0,1</u>	<u>0,3</u>
	114,1	100,8	110,1	113,9	96,5	112,0
Тульская область	<u>439</u>	<u>37</u>	<u>1225</u>	<u>2211</u>	<u>0,0</u>	<u>0,3</u>
	107,5	101,7	106,6	112,5	99,1	111,8
Ярославская область	<u>661</u>	<u>57</u>	<u>1232</u>	<u>1698</u>	<u>-0,1</u>	<u>0,2</u>
	111,4	100,6	106,7	109,5	95,8	108,6
г. Москва	<u>1216</u>	<u>147</u>	<u>6465</u>	<u>8515</u>	<u>0,0</u>	<u>0,7</u>
	112,9	100,9	113,4	118,5	100,5	116,8
II. Северо-Западный федеральный округ						
Республика Карелия	<u>778</u>	<u>113</u>	<u>1124</u>	<u>6380</u>	<u>-0,2</u>	<u>0,8</u>
	110,5	101,4	105,0	136,9	95,0	135,0

	Прожиточный минимум в среднем на душу		Среднедушевые денежные доходы		Покупательная способность денежных доходов	
	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013
	Республика Коми	<u>274</u> 103,3	<u>92</u> 101,4	<u>2005</u> 107,3	<u>3605</u> 113,9	<u>0,1</u> 103,8
Архангельская область	<u>653</u> 108,4	<u>50</u> 101,1	<u>2287</u> 109,5	<u>5172</u> 124,3	<u>0,0</u> 101,0	<u>0,6</u> 123,6
Ненецкий автономный округ	<u>623</u> 105,0	<u>65</u> 100,6	<u>3480</u> 106,1	<u>1571</u> 102,7	<u>0,0</u> 101,1	<u>0,1</u> 102,2
Вологодская область	<u>461</u> 107,1	<u>48</u> 100,5	<u>1586</u> 109,0	<u>1859</u> 110,7	<u>0,0</u> 101,7	<u>0,2</u> 109,9
Калининградская область	<u>843</u> 113,9	<u>82</u> 100,7	<u>1885</u> 110,1	<u>2743</u> 115,4	<u>-0,1</u> 96,7	<u>0,4</u> 114,0
Ленинградская область	<u>342</u> 105,7	<u>62</u> 101,2	<u>1334</u> 107,5	<u>2042</u> 111,9	<u>0,0</u> 101,6	<u>0,3</u> 110,8
Мурманская область	<u>1199</u> 113,6	<u>109</u> 101,0	<u>2855</u> 110,5	<u>1900</u> 106,8	<u>-0,1</u> 97,3	<u>0,2</u> 105,6
Новгородская область	<u>472</u> 108,0	<u>57</u> 101,1	<u>974</u> 104,8	<u>3154</u> 117,5	<u>-0,1</u> 97,1	<u>0,5</u> 116,4
Псковская область	<u>418</u> 106,7	<u>73</u> 100,9	<u>1373</u> 108,0	<u>3724</u> 125,2	<u>0,0</u> 101,3	<u>0,5</u> 123,8
г. Санкт-Петербург	<u>398</u> 106,2	<u>81</u> 101,1	<u>2350</u> 108,3	<u>4447</u> 117,0	<u>0,1</u> 102,0	<u>0,6</u> 115,6
III. Южный федеральный округ						
Республика Адыгея	<u>654</u> 112,4	<u>64</u> 101,2	<u>1625</u> 110,4	<u>1678</u> 110,8	<u>-0,1</u> 98,2	<u>0,3</u> 109,6
Республика Калмыкия	<u>1397</u> 125,4	<u>176</u> 101,1	<u>1005</u> 110,5	<u>1760</u> 120,0	<u>-0,2</u> 88,1	<u>0,2</u> 116,9
Краснодарский край	<u>757</u> 112,5	<u>108</u> 102,6	<u>2549</u> 114,9	<u>1080</u> 105,8	<u>0,1</u> 102,1	<u>0,1</u> 104,1
Астраханская область	<u>560</u> 110,1	<u>97</u> 101,6	<u>1593</u> 109,4	<u>1969</u> 111,9	<u>0,0</u> 99,4	<u>0,3</u> 110,1
Волгоградская область	<u>892</u> 115,1	<u>81</u> 101,6	<u>1716</u> 111,1	<u>2454</u> 116,6	<u>-0,1</u> 96,5	<u>0,3</u> 115,2
Ростовская область	<u>935</u> 115,8	<u>108</u> 101,2	<u>1717</u> 109,8	<u>2278</u> 113,4	<u>-0,2</u> 94,8	<u>0,3</u> 111,6
IV. Северо-Кавказский федеральный округ						
Республика Дагестан	<u>332</u> 106,5	<u>16</u> 101,6	<u>672</u> 103,8	<u>2971</u> 119,3	<u>-0,1</u> 97,4	<u>0,5</u> 118,9
Республика Ингушетия	<u>334</u> 106,6	<u>16</u> 100,3	<u>1263</u> 111,3	<u>1394</u> 112,6	<u>0,1</u> 104,4	<u>0,3</u> 112,3
Кабардино-Балкарская Республика	<u>1540</u> 130,8	<u>166</u> 100,3	<u>1159</u> 109,5	<u>1433</u> 112,0	<u>-0,4</u> 83,7	<u>0,2</u> 109,1
Карачаево-Черкесская Республика	<u>364</u> 106,9	<u>78</u> 102,6	<u>1310</u> 110,3	<u>2719</u> 123,9	<u>0,1</u> 103,2	<u>0,5</u> 122,2
Республика Северная Осетия-Алания	<u>447</u> 108,6	<u>116</u> 101,4	<u>1958</u> 112,0	<u>3051</u> 120,1	<u>0,1</u> 103,1	<u>0,5</u> 117,6

	Прожиточный минимум в среднем на душу		Среднедушевые денежные доходы		Покупательная способность денежных доходов	
	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013
Ставропольский край	<u>422</u> 107,2	<u>81</u> 102,1	<u>1803</u> 111,9	<u>1971</u> 113,2	<u>0,1</u> 104,4	<u>0,3</u> 111,7
V. Приволжский федеральный округ						
Республика Башкортостан	<u>653</u> 111,8	<u>55</u> 101,3	<u>1825</u> 109,1	<u>4126</u> 123,1	<u>-0,1</u> 97,6	<u>0,6</u> 122,0
Республика Марий Эл	<u>391</u> 107,5	<u>50</u> 100,9	<u>1153</u> 109,2	<u>1883</u> 115,9	<u>0,0</u> 101,6	<u>0,3</u> 114,9
Республика Мордовия	<u>615</u> 111,4	<u>36</u> 100,9	<u>1495</u> 111,8	<u>2127</u> 117,7	<u>0,0</u> 100,4	<u>0,3</u> 117,0
Республика Татарстан	<u>771</u> 114,9	<u>47</u> 100,6	<u>1919</u> 108,6	<u>1479</u> 106,5	<u>-0,2</u> 94,5	<u>0,2</u> 105,6
Удмуртская Республика	<u>666</u> 112,3	<u>54</u> 100,8	<u>1836</u> 111,5	<u>2738</u> 118,2	<u>0,0</u> 99,3	<u>0,4</u> 117,1
Чувашская Республика	<u>642</u> 111,9	<u>72</u> 100,9	<u>1450</u> 111,5	<u>1448</u> 111,5	<u>0,0</u> 99,6	<u>0,2</u> 110,1
Пермский край	<u>302</u> 104,5	<u>76</u> 101,2	<u>2169</u> 109,5	<u>2684</u> 112,0	<u>0,2</u> 104,7	<u>0,3</u> 110,7
Кировская область	<u>874</u> 115,2	<u>66</u> 101,1	<u>1520</u> 109,1	<u>2619</u> 116,8	<u>-0,2</u> 94,7	<u>0,4</u> 115,6
Нижегородская область	<u>740</u> 112,0	<u>48</u> 101,0	<u>2093</u> 109,8	<u>3624</u> 118,3	<u>-0,1</u> 98,1	<u>0,5</u> 117,5
Оренбургская область	<u>601</u> 111,0	<u>48</u> 100,7	<u>1906</u> 112,1	<u>1825</u> 111,5	<u>0,0</u> 101,0	<u>0,3</u> 110,7
Пензенская область	<u>233</u> 104,3	<u>45</u> 100,8	<u>1954</u> 112,5	<u>2546</u> 116,9	<u>0,2</u> 107,9	<u>0,4</u> 116,0
Самарская область	<u>531</u> 108,1	<u>56</u> 100,8	<u>2546</u> 110,8	<u>2156</u> 109,0	<u>0,1</u> 102,5	<u>0,3</u> 108,1
Саратовская область	<u>525</u> 109,7	<u>41</u> 100,8	<u>1744</u> 112,7	<u>2765</u> 121,8	<u>0,1</u> 102,8	<u>0,4</u> 121,0
Ульяновская область	<u>478</u> 108,6	<u>60</u> 100,7	<u>1591</u> 110,1	<u>1850</u> 111,9	<u>0,0</u> 101,4	<u>0,3</u> 110,8
VI. Уральский федеральный округ						
Курганская область	<u>682</u> 112,0	<u>57</u> 101,0	<u>1413</u> 108,9	<u>2705</u> 118,7	<u>-0,1</u> 97,3	<u>0,4</u> 117,6
Свердловская область	<u>673</u> 110,3	<u>64</u> 100,9	<u>2229</u> 108,2	<u>2296</u> 108,5	<u>-0,1</u> 98,2	<u>0,3</u> 107,5
Тюменская область	<u>565</u> 108,9	<u>75</u> 100,9	<u>1743</u> 105,3	<u>5426</u> 118,5	<u>-0,2</u> 96,6	<u>0,7</u> 117,2
Ханты-Мансийский автономный округ - Югра	<u>1424</u> 115,4	<u>137</u> 101,1	<u>1896</u> 105,2	<u>5483</u> 116,5	<u>-0,4</u> 91,1	<u>0,5</u> 115,0
Ямало-Ненецкий автономный округ	<u>923</u> 108,7	<u>160</u> 101,3	<u>2136</u> 104,2	<u>10387</u> 124,1	<u>-0,2</u> 95,8	<u>0,8</u> 122,4
Челябинская область	<u>1115</u> 119,6	<u>20</u> 101,4	<u>1284</u> 106,6	<u>2668</u> 114,8	<u>-0,4</u> 89,2	<u>0,4</u> 114,5
VII. Сибирский федеральный округ						

	Прожиточный минимум в среднем на душу		Среднедушевые денежные доходы		Покупательная способность денежных доходов	
	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013	II кв. 2013 и II кв. 2012	II кв. 2013 и I кв. 2013
	Республика Алтай	<u>767</u> 112,9	<u>20</u> 100,3	<u>1322</u> 110,5	<u>2173</u> 118,4	<u>0,0</u> 97,9
Республика Бурятия	<u>596</u> 109,2	<u>63</u> 100,3	<u>2093</u> 112,2	<u>2726</u> 116,6	<u>0,1</u> 102,8	<u>0,4</u> 115,5
Республика Тыва	<u>598</u> 109,7	<u>67</u> 100,9	<u>899</u> 107,8	<u>2283</u> 122,5	<u>0,0</u> 98,3	<u>0,3</u> 121,3
Республика Хакасия	<u>755</u> 112,5	<u>40</u> 101,0	<u>1232</u> 107,9	<u>2160</u> 114,6	<u>-0,1</u> 95,9	<u>0,3</u> 114,0
Алтайский край	<u>435</u> 107,2	<u>26</u> 100,6	<u>1469</u> 111,6	<u>1759</u> 114,2	<u>0,1</u> 104,1	<u>0,3</u> 113,8
Забайкальский край	<u>465</u> 107,1	<u>96</u> 100,4	<u>1331</u> 107,7	<u>1852</u> 111,0	<u>0,0</u> 100,5	<u>0,2</u> 109,5
Красноярский край	<u>701</u> 109,7	<u>16</u> 101,4	<u>1773</u> 108,2	<u>3375</u> 116,8	<u>0,0</u> 98,6	<u>0,4</u> 116,6
Иркутская область	<u>464</u> 107,4	<u>40</u> 100,2	<u>1738</u> 109,6	<u>2767</u> 116,3	<u>0,1</u> 102,1	<u>0,4</u> 115,6
Кемеровская область	<u>1478</u> 128,0	<u>60</u> 100,6	<u>1581</u> 108,7	<u>2167</u> 112,4	<u>-0,5</u> 84,9	<u>0,3</u> 111,4
Новосибирская область	<u>580</u> 108,8	<u>42</u> 100,9	<u>1666</u> 108,7	<u>2561</u> 114,0	<u>0,0</u> 99,9	<u>0,3</u> 113,4
Омская область	<u>859</u> 116,0	<u>55</u> 100,6	<u>1208</u> 106,4	<u>3027</u> 117,6	<u>-0,3</u> 91,7	<u>0,5</u> 116,5
Томская область	<u>626</u> 109,4	<u>50</u> 100,9	<u>1118</u> 106,4	<u>2639</u> 116,6	<u>-0,1</u> 97,3	<u>0,3</u> 115,8
VIII. Дальневосточный федеральный округ						
Республика Саха (Якутия)	<u>602</u> 105,8	<u>87</u> 100,7	<u>2098</u> 107,6	<u>5649</u> 123,4	<u>0,0</u> 101,7	<u>0,5</u> 122,4
Камчатский край	<u>901</u> 107,1	<u>162</u> 100,8	<u>3701</u> 112,7	<u>6518</u> 124,7	<u>0,1</u> 105,3	<u>0,5</u> 123,3
Приморский край	<u>1633</u> 121,3	<u>101</u> 101,2	<u>2079</u> 110,0	<u>2382</u> 111,6	<u>-0,3</u> 90,7	<u>0,2</u> 110,4
Хабаровский край	<u>593</u> 106,5	<u>96</u> 101,1	<u>2732</u> 111,3	<u>4321</u> 119,1	<u>0,1</u> 104,5	<u>0,4</u> 117,9
Амурская область	<u>749</u> 109,2	<u>105</u> 101,0	<u>2089</u> 110,6	<u>2624</u> 113,6	<u>0,0</u> 101,2	<u>0,3</u> 112,3
Магаданская область	<u>2914</u> 127,5	<u>134</u> 101,2	<u>2792</u> 107,3	<u>8649</u> 126,7	<u>-0,6</u> 84,2	<u>0,6</u> 125,5
Сахалинская область	<u>306</u> 103,1	<u>152</u> 101,0	<u>4136</u> 112,7	<u>2415</u> 107,0	<u>0,3</u> 109,3	<u>0,2</u> 105,4
Еврейская автономная область	<u>1604</u> 121,1	<u>91</u> 101,5	<u>1686</u> 109,6	<u>2171</u> 112,7	<u>-0,2</u> 90,5	<u>0,2</u> 111,6
Чукотский автономный округ	<u>869</u> 107,3	<u>63</u> 101,0	<u>4213</u> 108,9	<u>13301</u> 134,7	<u>0,1</u> 101,5	<u>1,0</u> 134,0

**Группировка субъектов Российской Федерации,
по уровню покупательной способности денежных доходов населения
во II квартале 2013 года (оценка)**

Субъекты РФ	Уровень покупательной способности денежных доходов во II квартале 2013 г., наборы ПМ	Прирост/снижение покупательной способности денежных доходов во II квартале 2013 г. по сравнению с I кварталом 2013 г.,%	Прирост/снижение покупательной способности денежных доходов во II квартале 2013 г. по сравнению со II кварталом 2012 г., %
Регионы с покупательной способностью населения выше ВПБ* – 35			
г. Москва	5,13	16,8	0,5
Тюменская область	5,05	17,2	-3,4
Ямало-Ненецкий автономный округ	4,63	22,4	-4,2
Ненецкий автономный округ	4,60	2,2	1,1
г. Санкт-Петербург	4,46	15,6	2,0
Республика Татарстан	4,10	5,6	-5,5
Свердловская область	4,05	7,5	-1,8
Чукотский автономный округ	4,04	34,0	1,5
Белгородская область	3,89	15,8	-6,6
Тамбовская область	3,75	12,7	8,5
Московская область	3,75	10,0	-8,8
Самарская область	3,70	8,1	2,5
Липецкая область	3,68	15,1	-0,5
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	3,63	15,0	-8,9
Пермский край	3,59	10,7	4,7
Сахалинская область	3,57	5,4	9,3
Республика Башкортостан	3,54	22,0	-2,4
Воронежская область	3,50	15,6	0,6
Республика Коми	3,47	12,7	3,8
Калужская область	3,40	10,5	-2,6
Республика Дагестан	3,40	18,9	-2,6
Нижегородская область	3,38	17,5	-1,9
Новгородская область	3,32	16,4	-2,9
Омская область	3,25	16,5	-8,3
Республика Северная Осетия – Алания	3,24	17,6	3,1
Тульская область	3,16	11,8	-0,9
Курская область	3,14	22,1	-15,4
Архангельская область	3,12	23,6	1,0
Пензенская область	3,08	16,0	7,9
Брянская область	3,07	14,3	-4,2
Ленинградская область	3,04	10,8	1,6
Магаданская область	3,04	25,5	-15,8
Челябинская область	3,03	14,5	-10,8
Ярославская область	3,03	8,6	-4,2
Астраханская область	3,02	10,1	-0,6
Регионы с покупательной способностью населения выше ПМ, но ниже ВПБ – 47			
Мурманская область	2,98	5,6	-2,7
Калининградская область	2,98	14,0	-3,3
Орловская область	2,95	18,3	-7,1
Красноярский край	2,95	16,6	-1,4
Иркутская область	2,94	15,6	2,1

Субъекты РФ	Уровень покупательной способности денежных доходов во II квартале 2013 г. , наборы ПМ	Прирост/снижение покупательной способности денежных доходов во II квартале 2013 г. по сравнению с I кварталом 2013 г., %	Прирост/снижение покупательной способности денежных доходов во II квартале 2013 г. по сравнению со II кварталом 2012 г., %
Республика Адыгея	2,92	9,6	-1,8
Удмуртская Республика	2,92	17,1	-0,7
Кемеровская область	2,91	11,4	-15,1
Новосибирская область	2,91	13,4	-0,1
Республика Карелия	2,90	35,0	-5,0
Оренбургская область	2,90	10,7	1,0
Краснодарский край	2,88	4,1	2,1
Ульяновская область	2,88	10,8	1,4
Рязанская область	2,87	14,0	2,0
Ростовская область	2,81	11,6	-5,2
Хабаровский край	2,77	17,9	4,5
Вологодская область	2,77	9,9	1,7
Псковская область	2,76	23,8	1,3
Владимирская область	2,75	17,5	7,1
Кировская область	2,75	15,6	-5,3
Республика Бурятия	2,72	15,5	2,8
Республика Саха (Якутия)	2,72	22,4	1,7
Курганская область	2,69	17,6	-2,7
Тверская область	2,69	12,0	-3,5
Ставропольский край	2,69	11,7	4,4
Забайкальский край	2,67	9,5	0,5
Смоленская область	2,60	17,5	-0,2
Саратовская область	2,59	21,0	2,8
Ивановская область	2,57	8,1	-1,7
Томская область	2,55	15,8	-2,7
Волгоградская область	2,53	15,2	-3,5
Карачаево-Черкесская Республика	2,49	22,2	3,2
Республика Хакасия	2,49	14,0	-4,1
Костромская область	2,48	20,6	-3,8
Амурская область	2,46	12,3	1,2
Приморский край	2,46	10,4	-9,3
Республика Марий Эл	2,45	14,9	1,6
Камчатский край	2,40	23,3	5,3
Республика Мордовия	2,34	17,0	0,4
Чувашская Республика	2,33	10,1	-0,4
Республика Ингушетия	2,32	12,3	4,4
Алтайский край	2,19	13,8	4,1
Еврейская автономная область	2,09	11,6	-9,5
Республика Алтай	2,07	18,1	-2,1
Кабардино-Балкарская Республика	2,05	9,1	-16,3
Республика Тыва	1,83	21,3	-1,7
Республика Калмыкия	1,53	16,9	-11,9
Регионы с покупательной способностью населения ниже ПМ – 0			
Россия	3,38	13,2	-3,0

* Восстановительный потребительский бюджет.

**Группировка субъектов Российской Федерации по уровню соотношения
потребительских расходов (ПР) к потребительской корзине (ПК)
во II квартале 2013 года (оценка)**

Перечень субъектов	ПР	ПК	ПР/ПК	Ранги
Регионы с обеспеченным населением – 6				
г. Москва	38656	9715	3,98	1
г. Санкт-Петербург	23852	6297	3,79	2
Республика Татарстан	20214	5493	3,68	3
Тюменская область	22538	6263	3,60	4
Свердловская область	23491	6668	3,52	5
Республика Башкортостан	17830	5779	3,09	6
Регионы с низкообеспеченным населением – 73				
Сахалинская область	28149	9461	2,98	7
Липецкая область	15578	5318	2,93	8
Тамбовская область	13543	4674	2,90	9
Пермский край	18466	6453	2,86	10
Воронежская область	15465	5421	2,85	11
Самарская область	18569	6545	2,84	12
Белгородская область	15413	5473	2,82	13
Ставропольский край	16264	5850	2,78	14
Нижегородская область	17196	6419	2,68	15
Московская область	20074	7526	2,67	16
Омская область	15203	5783	2,63	17
Республика Дагестан	13201	5022	2,63	18
Астраханская область	14725	5655	2,60	19
Краснодарский край	16417	6349	2,59	20
Республика Адыгея	14272	5536	2,58	21
Ростовская область	16350	6355	2,57	22
Ленинградская область	14993	5832	2,57	23
Новосибирская область	16764	6636	2,53	24
Калужская область	15093	6011	2,51	25
Новгородская область	14840	5925	2,50	26
Республика Коми	19185	7826	2,45	27
Челябинская область	15473	6315	2,45	28
Красноярский край	17667	7319	2,41	29
Брянская область	14232	5906	2,41	30
Тульская область	14038	5891	2,38	31
Ярославская область	14010	5988	2,34	32
Курская область	13758	5886	2,34	33
Ямало-Ненецкий автономный округ	24570	10556	2,33	34
Республика Северная Осетия – Алания	12139	5265	2,31	35
Ханты-Мансийский автономный округ	22599	9807	2,30	36
Оренбургская область	13030	5655	2,30	37
Пензенская область	12167	5290	2,30	38
Мурманская область	21086	9194	2,29	39
Волгоградская область	14147	6327	2,24	40
Удмуртская Республика	12532	5639	2,22	41

Перечень субъектов	ПР	ПК	ПР/ПК	Ранги
Псковская область	13633	6207	2,20	42
Рязанская область	13186	6005	2,20	43
Тверская область	14077	6413	2,19	44
Ульяновская область	12303	5614	2,19	45
Калининградская область	13972	6395	2,18	46
Хабаровский край	19486	8933	2,18	47
Архангельская область	17039	7815	2,18	48
Орловская область	12623	5821	2,17	49
Кемеровская область	13585	6265	2,17	50
Саратовская область	11881	5486	2,17	51
Ивановская область	13013	6153	2,12	52
Республика Бурятия	13860	6567	2,11	53
Владимирская область	12889	6202	2,08	54
Кировская область	12460	6168	2,02	55
Курганская область	11816	5915	2,00	56
Республика Карелия	14876	7474	1,99	57
Смоленская область	13599	6854	1,98	58
Чувашская Республика	11088	5620	1,97	59
Вологодская область	12715	6445	1,97	60
Республика Марий Эл	10157	5180	1,96	61
Томская область	12986	6705	1,94	62
Иркутская область	12027	6210	1,94	63
Алтайский край	11507	5955	1,93	64
Амурская область	15611	8185	1,91	65
Республика Хакасия	12009	6302	1,91	66
Забайкальский край	12194	6487	1,88	67
Приморский край	16107	8576	1,88	68
Костромская область	11482	6216	1,85	69
Республика Саха (Якутия)	17425	10134	1,72	70
Магаданская область	20782	12375	1,68	71
Кабардино-Балкарская Республика	9651	6060	1,59	72
Ненецкий автономный округ	19160	12079	1,59	73
Республика Мордовия	8717	5590	1,56	74
Карачаево-Черкесская Республика	8072	5254	1,54	75
Еврейская автономная область	12308	8527	1,44	76
Камчатская область	17709	12505	1,42	77
Республика Алтай	8361	6229	1,34	78
Чукотский автономный округ	14882	11727	1,27	79
Регионы с бедным населением – 3				
Республика Ингушетия	4766	5007	0,95	80
Республика Калмыкия	5928	6402	0,93	81
Республика Тыва	5518	6318	0,87	82
Россия	18194	6657	2,73	

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В БЮДЖЕТНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Жарова Н.В.

Разработка и внедрение ныне действующей системы оплаты труда работников в Российской Федерации имеет свою предысторию. В статье проводится анализ систем оплаты труда в бюджетной сфере на основе единой тарифной сетки и новых систем оплаты труда в бюджетных учреждениях, в том числе руководителей бюджетных учреждений. Разбираются их преимущества и недостатки.

Ключевые слова: системы оплаты труда, Единая тарифная сетка по оплате труда работников бюджетной сферы, размеры окладов, надтарифные выплаты.

Разработка и внедрение ныне действующей системы оплаты труда работников в Российской Федерации имеет свою предысторию.

В Советском Союзе существовали гибкие отраслевые системы оплаты труда работников. Эти отраслевые системы оплаты труда были ключевым элементом управления персоналом в условиях плановой экономики, существовавшей в СССР. Распад СССР и возникновение рыночных отношений в экономике привели к смещению акцентов в тарификации заработной платы труда работников. Однако по сути своей принципы формирования норм оплаты труда работников в Российской Федерации в начале 1990-х гг. не претерпели существенных изменений.

Системы оплаты труда работников государственных учреждений на основе единой тарифной сетки

В 1992 г. в условиях гиперинфляции отраслевые системы оплаты труда работников были объединены в единую систему оплаты труда на основе Единой тарифной сетки (ЕТС) по оплате труда работников бюджетной сферы, что позитивно сказалось на общем состоянии системы оплаты труда работников. Кроме того, Правительством Российской Федерации были приняты согласованные решения по повышению уровня оплаты труда для всех категорий работников бюджетной сферы в целях компенсации роста потребительских цен, а также в целях обеспечения функционирования механизма поддержания соотношений по тарифным ставкам (окладам). Все эти меры предпринимались Правительством России для обеспечения необходимого единства дифференциации оплаты труда в соответствии со сложностью этого труда.

Однако, несмотря на принятые меры, реальный уровень заработной платы работников бюджетной сферы значительно снизился по сравнению с советским периодом, поскольку финансовые воз-

можности Российской Федерации в 1990-х гг. не позволяли осуществлять индексацию заработной платы в размерах, соответствующих реальному росту потребительских цен на товары и услуги.

Федеральным законом от 4 февраля 1999 г. № 22-ФЗ «Об оплате труда работников федеральных государственных учреждений» [3] и последующими изменениями и дополнениями этого закона было установлено соотношение между тарифными ставками (окладами) первого и восемнадцатого разрядов Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений. Кроме того, этим же законом установлены полномочия Правительства Российской Федерации по определению размеров тарифной ставки (оклада) первого разряда и утверждению межразрядных тарифных коэффициентов.

Последний раз размер тарифной ставки (оклада) первого разряда и межразрядные тарифные коэффициенты были утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от № 256 от 29 апреля 2006 г. (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2006 г. № 590).

Так, например, согласно данного постановления Правительства РФ для 1-го разряда Единой тарифной сетки (ЕТС) установлен межразрядный тарифный коэффициент равный 1, для 2-го разряда – 1,04, для 3-го разряда – 1,09, для 4-го разряда – 1,142, для 5-го разряда – 1,268, 6-го разряда – 1,407, 7-го разряда – 1,546, 8-го разряда – 1,699, 9-го разряда – 1,866, 10-го разряда – 2,047, 11-го разряда – 2,242, 12-го разряда – 2,423, 13-го разряда – 2,618, 14-го разряда – 2,813, 15-го разряда – 3,036, 16-го разряда – 3,259, 17-го разряда – 3,51 и 18-го разряда – 4,5. В денежном выражении размер тарифной ставки (оклада) первого разряда ЕТС составлял на момент подписания данного Постановления Правительства РФ 1100 рублей. С октября 2006 г. размер тарифной ставки первого разряда ЕТС был уве-

личен в 1,11 раза по сравнению с 2005 г. (январь – 720 руб., сентябрь – 800 руб.) (таблица 1) [4].

Статьей 146 Трудового кодекса Российской Федерации установлено, что оплата труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными, опасными и иными особыми условиями труда, производится в повышенном размере. В повышенном размере оплачивается также труд работников, занятых на работах в местностях с особыми климатическими условиями. При этом в соответствии со ст. 147 и 148 Трудового кодекса Российской Федерации, оплата труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда, устанавливается в повышенном размере по сравнению с тарифными ставками, окладами (должностными окладами), установленными для различных видов работ с нормальными условиями труда, но не ниже размеров, установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права [1].

Оплата труда на работах в местностях с особыми климатическими условиями производится в порядке и размерах не ниже установленных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права. В соответствии со ст. 315 Трудового кодекса РФ определено, что оплата труда в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях осуществляется с применением районных коэффициентов и процентных надбавок к заработной плате. Размеры районного коэффициента и процентной надбавки к заработной плате за стаж работы в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и порядок их применения для расчета заработной платы работников организаций, расположенных в районах Крайнего Севера и приравненных к ним

местностях, устанавливаются Правительством Российской Федерации (ст. 316 и 317 Трудового кодекса Российской Федерации, соответственно) [1].

Таким образом, действовавшую ранее систему оплаты труда работников федеральных государственных учреждений на основе ЕТС можно представить в виде следующих компонентов:

- тарифные ставки (оклады) работников всех федеральных государственных учреждений установлены на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников организаций бюджетной сферы;

- повышение тарифных ставок (окладов), стимулирующие и компенсационные выплаты регулируются федеральными законами и иными нормативными правовыми актами, носящими межотраслевой характер;

- повышение тарифных ставок (окладов), стимулирующие и компенсационные выплаты для работников отдельных отраслей (специфичные для каждой отрасли) установлены федеральными законами и иными отраслевыми нормативными правовыми актами;

- стимулирующие выплаты, установленные в федеральных государственных учреждениях коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами организаций, осуществляются за счет экономии фонда заработной платы, средств, получаемых учреждением за оказание платных услуг и из внебюджетных фондов.

В дальнейшем, изменения в систему оплаты труда работников вносились путем введения множества надтарифных выплат в виде доплат, надбавок, повышений к тарифным ставкам (окладам) Единой тарифной сетки по оплате труда работников бюджетной сферы. Именно поэтому наряду с надтарифными выплатами в соответствии с действующими законодательными и нормативными правовыми

Таблица 1

Рост тарифных ставок в 2005–2006 годах

	2005 г.		2006 г.
	Тарифная ставка 1 разряда, руб.	720	800
Индекс роста тарифной ставки 1 разряда (декабрь к декабрю)	1,2	1,33	1,375
Среднегодовой темп инфляции	112,6		109,6
Минимальный размер оплаты труда (в среднем за год), руб.	746,7		1000
Реальный размер тарифной ставки 1 разряда ЕТС, в процентах к предыдущему году	110,4		122

актами, в государственных учреждениях появились свои, параллельные системы оплаты труда, финансируемые из внебюджетных источников.

Основные недостатки системы оплаты труда на основе ЕТС

Одним из существенных недостатков системы оплаты труда работников на основе Единой тарифной сетки являлся **низкий размер тарифной ставки** (оклада) первого разряда, в результате чего большинство тарифных ставок (окладов) по разрядам Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений оказывались ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения в целом по Российской Федерации. Данный факт оказывал существенное влияние на конкурентоспособность заработной платы в бюджетных учреждениях.

Вследствие этого, многие вакансии в бюджетной сфере оставались незаполненными. В результате премии и другие стимулирующие выплаты, предусмотренные данной системой оплаты труда, зачастую использовались для того, чтобы привлечь работника в данное бюджетное учреждение, являясь как бы постоянным дополнением к окладу. Это в свою очередь значительно ограничивало, а в ряде случаев практически не позволяло использовать подобную систему оплаты труда в качестве элемента управления персоналом.

При этом надо отметить, что **вопрос о существенном повышении размера тарифной ставки (оклада) первого разряда долгое время не ставился** Правительством России из-за существенных **макроэкономических ограничений**.

Повышение размера тарифной ставки первого разряда до величины прожиточного минимума потребовало бы существенного увеличения затрат федерального бюджета на оплату труда работников бюджетных учреждений и, соответственно, сокращения расходов по иным статьям бюджета страны.

Кроме того, резкое повышение заработной платы работников бюджетных учреждений неизбежно привело бы к росту потребительского спроса населения и, соответственно, к существенному увеличению инфляции.

Таким образом, решение важной задачи по повышению уровня заработной платы в бюджетной сфере не могло лежать в плоскости простого увеличения размера тарифной ставки (оклада) первого разряда.

Другой серьезной проблемой являлось применение ЕТС в условиях значительных региональных различий в размерах оплаты труда работников бюджетной сферы. Довольно высокая дифференциация средней заработной платы по субъектам Российской Федерации обусловлена не только применением районных коэффициентов с целью компенсации повышенной стоимости проживания в неблагоприятных природных климатических условиях, но и значительной разницей в социально-экономическом развитии регионов.

В этих условиях простое увеличение размеров тарифных ставок (окладов) Единой тарифной сетки по оплате труда работников государственных учреждений не привело бы к равномерному увеличению конкурентоспособности рабочих мест в бюджетных учреждениях разных субъектов Российской Федерации.

Представляется очевидным, что в современных условиях система оплаты труда должна быть гибкой и должна позволять корректировать размеры заработной платы работников в зависимости от ситуации на рынке труда. Однако система оплаты труда на основе ЕТС не соответствовала этим требованиям: **размеры окладов были жестко зафиксированы для работников бюджетных учреждений по всей стране (на федеральном, региональном и муниципальном уровне), применение надтарифных выплат было также жестко регламентировано**.

Кроме того, руководители бюджетных учреждений не имели возможности гибко реагировать на ситуацию на рынке труда и, тем более, применять эффективные механизмы стимулирования работников. Это являлось третьей важной проблемой действовавшей системы оплаты труда на основе ЕТС.

В целом, система оплаты труда на основе Единой тарифной сетки была сверхцентрализована, не позволяла решить задачу по существенному увеличению уровня заработной платы в бюджетной сфере и не предоставляла руководителям возможности гибко применять такой важный инструмент, как система оплаты труда в управлении государственным учреждением.

Поэтому назрела настоятельная необходимость совершенствования системы оплаты труда работников бюджетных учреждений. Первоочередной задачей в этой связи стало приведение Единой тарифной сетки в соответствие с реалиями российского рынка труда. Первым шагом на этом пути

стала частичная передача полномочий по формированию системы оплаты труда работников бюджетных учреждений в распоряжение субъектов Российской Федерации.

До декабря 2008 г. Единая тарифная сетка по оплате труда работников бюджетной сферы была обязательной только в отношении работников федеральных учреждений, так как с 1 января 2005 г., в соответствии с Федеральным законом от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ, органам государственной власти субъектов Российской Федерации и органам местного самоуправления, было предоставлено право самостоятельно определять размеры и условия оплаты труда работников подведомственных государственных и муниципальных учреждений [2].

В период 2005–2008 гг. в основу большинства региональных и муниципальных систем оплаты труда работников бюджетной сферы была положена ЕТС. В то же время в каждом из субъектов РФ имелись свои местные особенности (более высокий размер тарифной ставки, «губернаторские» надбавки и т. п.), дававшие определенные конкурентные преимущества на рынке труда «своим» бюджетным учреждениям по сравнению с федеральными. Правительство Российской Федерации, напротив, не могло проявить здесь гибкость, ведь в рамках действующей ЕТС работники, занятые в бюджетной сфере, справедливо ожидали получить от государства гарантированные ему социальные услуги, причем надлежащего качества.

Существование ЕТС на федеральном уровне и одновременно эксперименты региональных властей по введению «оригинальных» систем оплаты труда работников привели к тому, что руководители бюджетных учреждений как федерального, так и регионального подчинения не имели возможности стимулировать работников к качественному результату труда, так как в системе оплаты труда по ЕТС практически все надбавки и доплаты носили гарантированный характер. Таким образом, назрела необходимость сделать следующий шаг в реформе систем оплаты труда работников бюджетных учреждений и перейти к новой, более современной системе оплаты труда в бюджетной сфере.

Базовые принципы и основные преимущества новых систем оплаты труда работников бюджетной сферы

В связи с вышеперечисленными недостатками системы оплаты труда на основе ЕТС сформировалась потребность в разработке новых систем

оплаты труда, которые позволили бы повысить реальную заработную плату работников бюджетных учреждений.

В течение 2006–2007 гг. Правительством Российской Федерации были разработаны подходы к созданию новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений. Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 сентября 2007 г. № 605 они были формализованы, федеральным органам исполнительной власти даны поручения по подготовке необходимой нормативной правовой базы [5]. С сентября 2007 г. по декабрь 2008 г. была проведена подготовительная работа, с учетом которой принято постановление Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. № 583 [6].

При этом бюджетные ассигнования на оплату труда указанных работников, предусмотренные главным распорядителям средств федерального бюджета в федеральном бюджете, были увеличены с 1 декабря 2008 г. на 30%.

Введению новых систем оплаты труда предшествовала большая работа по разработке необходимой нормативной правовой базы.

Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации издано и зарегистрировано в Минюсте России 40 приказов об утверждении профессиональных квалификационных групп профессий рабочих и должностей служащих по соответствующим видам деятельности [9, 10].

Разработаны и утверждены приказами Минздравсоцразвития России Методические рекомендации по введению в федеральных бюджетных учреждениях новых систем оплаты труда, перечни видов выплат компенсационного и стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях, порядок исчисления средней заработной платы для определения должностного оклада руководителя учреждения.

Приказами Минздравсоцразвития России утверждены Рекомендации по разработке федеральными государственными органами и учреждениями – главными распорядителями средств федерального бюджета примерных положений об оплате труда работников подведомственных федеральных бюджетных учреждений [11], заключению трудового договора с работником учреждения и его примерной форме, Методические рекомендации по разработке федеральными государственными органами условий оплаты труда для работающих в

них и в их территориальных органах работников.

Проведена работа с федеральными государственными органами и учреждениями – главными распорядителями средств федерального бюджета по согласованию и утверждению перечней основного персонала по видам экономической деятельности для определения размеров должностных окладов руководителей соответствующих учреждений, примерных положений об оплате труда работников учреждений по видам экономической деятельности.

Минздравсоцразвития России согласовано 53 проекта приказов федеральных органов исполнительной власти об утверждении перечней должностей и профессий работников, относимых к основному персоналу по видам экономической деятельности, а также 72 примерных положения об оплате труда работников федеральных бюджетных учреждений по видам экономической деятельности, поступивших от 40 федеральных органов исполнительной власти и учреждений – главных распорядителей средств федерального бюджета.

С 1 декабря 2008 г. новые системы оплаты труда работников введены во всех федеральных бюджетных учреждениях.

Правовые основы систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений определены в ст. 144 Трудового кодекса Российской Федерации. В соответствии с этой статьей, системы оплаты труда (в том числе тарифные системы оплаты труда) работников федеральных государственных учреждений устанавливаются коллективными договорами, соглашениями, локальными нормативными актами в соответствии с федеральными законами и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации [1]. Системы оплаты труда работников государственных учреждений устанавливаются с учетом единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих (ЕТКС), единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих, государственных гарантий по оплате труда и мнения соответствующих профсоюзов и объединений работодателей.

При этом новые системы оплаты труда работников бюджетной сферы должны быть построены на основе следующих базовых принципов:

- а) равная оплата за равноценный труд;
- б) расширение полномочий руководителей учреждений, придание гибкости новым системам оплаты труда;

в) установление размера тарифной ставки, оклада (должностного оклада) работника с учетом индивидуальных, определенных в его трудовом договоре должностных обязанностей;

г) повышение прозрачности системы оплаты труда;

д) повышение мотивации руководителей и специалистов к качественному результату труда (стимулирование работы на результат).

Новые системы оплаты труда установлены с учетом:

- Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих и Единого квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и служащих;

- государственных гарантий по оплате труда, предусмотренных ст. 130 Трудового кодекса Российской Федерации;

- перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных учреждениях;

- перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях;

- рекомендаций Российской трехсторонней комиссии по регулированию социально-трудовых отношений;

- мнения соответствующих профсоюзов.

В новых системах оплаты труда заработная плата работника состоит из:

окладов (должностных окладов), тарифных ставок, ставок заработной платы;

выплат компенсационного характера;

выплат стимулирующего характера.

Основная цель реформирования системы оплаты труда – сделать ее наиболее адекватной современным экономическим условиям. При этом «адекватность» заключается во взаимосвязи между заработной платой и конкретным результатом деятельности каждого работника и в целом учреждения. Такая взаимосвязь предполагает рост заработной платы работников путем повышения качества оказываемых услуг.

Параллельно заинтересованности работника в конечном результате труда идет адресное стимулирование труда работников. Этим решается другая важная задача – формирование сознания работника, его убежденности в том, что стимулирование труда осуществляется не за то, что он вышел на работу и заведомо знает сумму премии, которую он получит по итогам работы за определенный период времени.

Премирование работника производится по

итогах его деятельности на основании положения о премировании, разрабатываемого учреждением, которое должно содержать критерии оценки и показатели эффективности деятельности работника.

Это означает, что за различные периоды работы, по итогам которых осуществляется премирование (месяц, квартал и т. д.), работнику может быть выплачена сумма премии, отличная от премии, выплаченной за предшествующий период.

Таким образом, новые системы оплаты труда позволяют уйти от «уровниловки».

Это касается и размеров должностных окладов, которые в зависимости от профессионального мастерства, образования и других факторов у работников, занимающих одноименные должности (профессии), могут отличаться. Механизм реализации этого прост – повышающие коэффициенты.

Новые системы оплаты труда предоставляют учреждению большие полномочия в части самостоятельного установления размеров окладов (должностных окладов), тарифных ставок работников, а также формирования штатного расписания учреждения.

Практически одним и самым основным ограничением, с которым учреждению необходимо считаться, является фонд оплаты труда, который может быть уменьшен только в случае уменьшения объема оказываемых учреждением государственных услуг.

Это правило работает и в условиях экономического кризиса, когда ни одному федеральному бюджетному учреждению не был уменьшен установленный ранее фонд оплаты труда.

Новые системы оплаты труда решают следующие основные задачи:

- **дифференциация в оплате труда** работников в зависимости от количества и качества выполняемой работы;
- **повышение мотивации** работников к качественному результату труда;
- создание **условий для привлечения высококвалифицированных кадров**;
- повышение **производительности труда и оптимизация численности** занятых в бюджетных отраслях;
- повышение **прозрачности систем оплаты труда**;
- создание **стимулов для использования новейших достижений науки**;
- **повышение уровня оплаты труда работни-**

ков при переходе к новым системам оплаты труда;

- **заинтересованность руководителей** учреждений **в качественной работе персонала** и соответствующей оплате их труда;

- **снижение уровня субъективизма** в системе оплаты труда работников учреждений;

- **повышение уровня самостоятельности руководителей** бюджетных учреждений и обеспечение конкурентоспособности бюджетных организаций на рынке труда.

Сравнительный анализ систем оплаты труда на основе Единой тарифной сетки и новых систем оплаты труда работников федеральных государственных учреждений

Сравнительный анализ систем оплаты труда на основе Единой тарифной сетки и новых систем оплаты труда работников федеральных государственных учреждений показывает значительное преимущество новых систем оплаты труда.

Так, например, должностные оклады в системе оплаты труда работников на основе ЕТС устанавливались Правительством Российской Федерации одновременно для всех федеральных государственных учреждений. Тогда как в новых системах оплаты труда должностные оклады устанавливаются руководителем каждого конкретного учреждения бюджетной сферы на основе требований к профессиональной подготовке и уровню квалификации работника, которые необходимы ему для осуществления соответствующей профессиональной деятельности, а также с учетом сложности и объема выполняемой работы.

В новых системах оплаты труда работников бюджетной сферы Правительством Российской Федерации могут быть установлены базовые оклады по профессиональным квалификационным группам (ПКГ). Должностные оклады работников, занимающих должности служащих (работающих по профессиям рабочих), входящих в эти ПКГ, в новых системах оплаты труда устанавливаются в размере не ниже соответствующих базовых окладов. Профессиональные квалификационные группы работников утверждены приказами Минздравсоцразвития России [10].

Порядок и условия компенсационных выплат в системе оплаты труда работников бюджетной сферы на основе ЕТС определяются Трудовым кодексом Российской Федерации, федеральными законами и постановлениями Правительства Российской Федерации. На уровне Правительства

Российской Федерации утверждаются размеры отдельных выплат компенсационного характера (районные коэффициенты и др.), минимальные размеры повышения оплаты труда за работу в ночное время, а также условия и порядок установления минимальных размеров повышения оплаты труда работников, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными и иными особыми условиями труда.

В новых системах оплаты труда помимо выплат компенсационного характера, предусмотренных Трудовым Кодексом РФ, федеральными законами, иными нормативными правовыми актами, в коллективных договорах, соглашениях, локальных нормативных актах могут устанавливаться иные выплаты компенсационного характера, в соответствии с Перечнем видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных учреждениях, утвержденном приказом № 822 Минздравсоцразвития России от 29 декабря 2007 г [8].

Выплаты стимулирующего характера в системе оплаты труда работников бюджетной сферы на основе ЕТС устанавливаются федеральными законами, нормативными правовыми актами Правительства Российской Федерации. Руководитель учреждения может вводить лишь дополнительные стимулирующие выплаты за счет экономии фонда оплаты труда и поступления финансовых средств из внебюджетных источников. В этой связи очевидным преимуществом новых систем оплаты труда работников бюджетной сферы является тот факт, что руководитель учреждения самостоятельно формирует систему стимулирования работников учреждения в пределах фонда оплаты труда с учетом Перечня выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях, утвержденного приказом № 818 Минздравсоцразвития России от 29 декабря 2007 г.[7]. Важным является тот факт, что при переходе на новые системы оплаты труда было жестко зафиксировано, что фонд стимулирования работников не может составлять менее 30% от общего фонда заработной платы, что позволило сделать систему стимулирования, направленную на конечный результат. Обязательными для исполнения всеми руководителями бюджетных учреждений остались лишь отдельные стимулирующие выплаты, установленные федеральными законами.

Порядок и условия оплаты труда руководителей бюджетных учреждений при системе оплаты труда на основе ЕТС, как и у простых работников этих учреждений, устанавливаются на основе ЕТС.

Выплаты компенсационного и стимулирующего характера жестко регламентируются федеральными нормативными правовыми актами. В новых системах оплаты труда должностной оклад руководителя учреждения определяется в индивидуальном порядке с работодателем, на основе трудового договора. Заработная плата руководителя в бюджетном учреждении по новой системе оплаты труда устанавливается в кратном отношении к средней заработной плате работников, которые относятся к основному персоналу возглавляемого им учреждения, и составляет до 5 размеров указанной средней заработной платы.

Кроме того, в новых системах оплаты труда федеральные государственные органы – главные распорядители средств федерального бюджета, в ведении которых находятся бюджетные учреждения, могут устанавливать руководителям этих учреждений выплаты стимулирующего характера. Указанные главные распорядители средств федерального бюджета вправе централизовать до 5% лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных на оплату труда работников соответствующих учреждений.

Выделение бюджетных ассигнований на оплату труда работников учреждений по системе оплаты труда на основе ЕТС происходит исходя из штатного расписания данного учреждения. В соответствии с ЕТС устанавливаются и оклады (тарифные ставки) по каждой из должностей. В соответствии с федеральными нормативными правовыми актами устанавливаются надтарифные выплаты. Затем на основе сметы рассчитывается фонд оплаты труда.

В новых системах оплаты труда сначала определяются задачи и объем выполняемых учреждением работ (государственное задание), под которые выделяются бюджетные ассигнования на оплату труда его работников. Руководителем учреждения разрабатывается и утверждается система оплаты и стимулирования труда работников учреждения в пределах выделенных бюджетных ассигнований и планируемых поступлений из государственных внебюджетных фондов, а также средств от иной приносящей доход деятельности.

Только за первый год, после перехода на новые системы оплаты труда были достигнуты следующие результаты.

Так, по данным Росстата, за 2009 г. среднемесячная заработная плата работников федеральных бюджетных учреждений в целом по Российской Федерации составила 22293 руб. и по отношению к 2008 г. выросла на 17% [12].

По видам экономической деятельности среднемесячная заработная плата работников федеральных бюджетных учреждений за указанный период составила:

в области научных исследований и разработок – 27855,2 руб. (рост – 120,5%);

в области культуры и спорта – 20678,7 руб. (рост – 123,6%), в том числе рост среднемесячной заработной платы составил в области культуры и искусства 123,3%, в области спорта и физкультурно-оздоровительной деятельности – 129,8%;

в области здравоохранения – 19589,9 руб. (рост – 126,9%), в том числе в области врачебной практики – 26929,3 (рост – 121,7%);

в области образования – 18779 руб. (рост – 121,4%), в том числе в дошкольном образовании – 13825,1 руб. (рост – 122,1%), начальном образовании – 11651,9 руб. (рост – 120,7%), среднем профессиональном образовании – 16772,7 руб. (рост – 132,0%), высшем профессиональном образовании – 19944 руб. (рост – 121,5%).

Среднемесячная заработная плата работников федеральных бюджетных учреждений за 2009 г. по отношению к среднемесячной заработной плате в обрабатывающих производствах за указанный период составила 134,2%, в области научных исследований и разработок – 167,7%, в области культуры и спорта – 124,5%, в области здравоохранения – 118,0% и в области образования – 113,1%.

По данным мониторинга, проводимого федеральными органами исполнительной власти, среднемесячная заработная плата **в 2009 г. по сравнению с 2008 г.** выросла на 21,1% и составила 24773,3 руб., в том числе за счет бюджетных ассигнований она выросла на 27,6% и составила 16561,4 руб.

С введением новых систем оплаты труда изменилась структура заработной платы работников. Большую часть стали составлять выплаты стимулирующего характера, что способствует повышению мотивации работников к качественному результату труда, возросла взаимосвязь оплаты труда с количественными и качественными показателями конкретного работника, так как выплаты стимулирующего характера осуществляются работникам на основе выполнения разработанных показателей и критериев эффективности их работы.

В целом по подведомственным учреждениям расходование фонда оплаты труда на выплаты по окладам, на компенсационные и стимулирующие

выплаты за 2009 и 2010 гг. составило 37,5% и 35,3%, на компенсационные выплаты – 15,3% и 14,0% и на стимулирующие выплаты – 47,2% и 50,7%, соответственно. Доля стимулирующих выплат за счет бюджетных ассигнований в общем объеме стимулирующих выплат составила 52,9%.

Удельный вес стимулирующих выплат за счет бюджетных ассигнований в фонде оплаты труда, формируемом за счет ассигнований федерального бюджета, составил 37% в 2009 г. и 39% – за 2010 г.

Таким образом, в большинстве федеральных государственных учреждений соблюдается норма постановления Правительства Российской Федерации от 5 августа 2008 г. № 583 о направлении с 1 января 2010 г. объема средств на выплаты стимулирующего характера за счет бюджетных ассигнований не менее 30% средств на оплату труда, формируемых за счет ассигнований федерального бюджета.

Сравнительный анализ построения систем оплаты труда руководителей в рамках ЕТС и НСОТ

Порядок и условия оплаты труда руководителей бюджетных учреждений при системе оплаты труда на основе ЕТС, как и у работников этих учреждений, устанавливаются на основе ЕТС. Выплаты компенсационного и стимулирующего характера жестко регламентируются федеральными нормативными правовыми актами (таблица 2).

Заработная плата руководителя в бюджетном учреждении по новой системе оплаты труда устанавливается в кратном отношении к средней заработной плате работников, которые относятся к основному персоналу возглавляемого им учреждения, и составляет до 5 размеров указанной средней заработной платы. Это позволило повысить уровень заработной платы основного персонала, а соответственно привлечь туда квалифицированные кадры. В 2012 г. эта норма была изменена, и теперь оклад руководителя определяется трудовым договором.

Поскольку в рамках внедрения новой системы оплаты труда для руководителей бюджетных учреждений были случаи, когда средняя заработная плата работников и заработная плата руководителя различались более чем в 20 раз, в 2012 г. были внесены изменения в нормативную базу. Был определен предельный уровень соотношения средней заработной платы руко-

Таблица 2

Система оплаты труда руководителя бюджетного учреждения в ЕТС и НСОТ

ЕТС	НСОТ
<p>Оклад на основе ЕТС(16–18 разряды); в соответствии с федеральными нормативными правовыми актами устанавливаются надтарифные выплаты; выплаты компенсационного характера, предусмотренные Трудовым Кодексом РФ и федеральными законами; практически все надбавки и доплаты носят гарантированный характер; выплаты стимулирующего характера жестко регламентируются федеральными нормативными правовыми актами.</p>	<p>Оклад руководителя определяется в индивидуальном порядке с работодателем, на основе трудового договора; оклад в кратном отношении к средней заработной плате основного персонала до 5; предельный уровень соотношения средней заработной платы руководителей учреждений и средней заработной платы работников учреждения – от 1 до 8; выплаты компенсационного характера, предусмотренные Трудовым Кодексом РФ (секретность и пр.); выплаты стимулирующего характера – централизация до 5% лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных на оплату труда работников; выплаты стимулирующего характера руководителю устанавливаются с учетом целевых показателей эффективности деятельности учреждения.</p>

руководителей учреждений и средней заработной платы работников учреждения – от 1 до 8. Но предусмотрены и исключения – Правительство Российской Федерации утверждает перечень бюджетных учреждений, где кратность этого соотношения может быть больше 8 по решению учредителя учреждения.

Кроме того, в новых системах оплаты труда федеральные государственные органы – главные распорядители средств федерального бюджета, в ведении которых находятся бюджетные учреждения, могут устанавливать руководителям этих учреждений выплаты стимулирующего характера. Указанные главные распорядители средств феде-

рального бюджета вправе централизовать до 5% лимитов бюджетных обязательств, предусмотренных на оплату труда работников соответствующих учреждений.

В 2012 г. для казенных бюджетных учреждений это норма осталась неизменной. А для руководителей федеральных бюджетных учреждений устанавливаются выплаты стимулирующего характера с учетом достижения показателей государственного задания на оказание государственных услуг из расчета до 5% плановых показателей по выплатам на оплату труда, предусмотренных планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

1. Трудовой кодекс Российской Федерации. – М.: Проспект КноРус, 2013.
2. Федеральный закон от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
3. Федеральный закон от 4 февраля 1999 г. № 22-ФЗ «Об оплате труда работников федеральных государственных учреждений» КонсультантПлюс (с)1992-2013.
4. Постановление Правительства Российской Федерации от № 256 от 29 апреля 2006 г. «О размере тарифной ставки (оклада) первого разряда и о межразрядных тарифных коэффициентах Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений».
5. Постановление Правительства Российской Федерации от 22 сентября 2007 г. № 605 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и гражданского персонала

- воинских частей, оплата труда которых осуществляется на основе Единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
6. Постановление Правительства РФ от 5 августа 2008 г. № 583 «О введении новых систем оплаты труда работников федеральных бюджетных учреждений и федеральных государственных органов, а также гражданского персонала воинских частей, учреждений и подразделений федеральных органов исполнительной власти, в которых законом предусмотрена военная и приравненная к ней служба, оплата труда которых в настоящее время осуществляется на основе единой тарифной сетки по оплате труда работников федеральных государственных учреждений». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
 7. Приказ Минздравсоцразвития России от 29 декабря 2007 г. № 818 «Об утверждении перечня видов выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат стимулирующего характера в федеральных бюджетных учреждениях». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
 8. Приказ Минздравсоцразвития России от 29 декабря 2007 г. № 822 «Об утверждении перечня видов выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных учреждениях и разъяснения о порядке установления выплат компенсационного характера в федеральных бюджетных учреждениях». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
 9. Приказ Минздравсоцразвития России от 6 августа 2007 г. № 525 «О профессиональных квалификационных группах и утверждении критериев отнесения профессий рабочих и должностей служащих к профессиональным квалификационным группам». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
 10. Приказы Министерства здравоохранения и социального развития РФ об утверждении профессиональных квалификационных групп. КонсультантПлюс (с)1992-2013.
 11. Приказ Минздравсоцразвития России от 14 августа 2008 г. № 425н «Об утверждении рекомендаций по разработке федеральными государственными органами и учреждениями - главными распорядителями средств федерального бюджета примерных положений об оплате труда работников подведомственных федеральных бюджетных учреждений». КонсультантПлюс (с)1992-2013.
 12. Сервер Госкомстата России. – 2013. <http://www.gks.ru>.

М **МОДЕЛИРОВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА**

НА ПРОДУКТЫ ПИТАНИЯ В РОССИИ¹

Строков А.С.

В работе анализируются последствия продовольственного кризиса 2007–2008 гг. и мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. на потребление продуктов питания в России. Представлена авторская разновидность модели AIDS, с помощью которой оцениваются эластичности спроса по цене и расходам на хлеб, мясо и молоко. Выявлено, что спрос на мясо более чувствителен к изменению цен, нежели к изменению расходов на питание. Для хлеба ситуация прямо противоположная. Результаты расчетов по молоку показали плохую значимость *t*-статистики и не поддаются интерпретации.

Ключевые слова: потребительский спрос, моделирование, AIDS, продовольственная безопасность.

ВВЕДЕНИЕ

В рамках исследования проблем продовольственной безопасности России необходимо изучать изменения потребительского спроса на продукты питания. Анализ факторов, влияющих на изменения потребительской корзины россиян, позволит выявить закономерности развития потребительского спроса на продукты питания в кризисные годы – 2008–2010 гг. Особенно это касается оценки влияния доходов и расходов на потребление, а также изучение динамики цен на основные продукты и вычисление эластичностей спроса. Тем самым, можно понять, насколько чувствительным был спрос к изменениям цен и расходов на питания в кризисные годы.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

В отечественной научной литературе преобладает значительная напряженность при разработке тем, касающихся продовольственной безопасности России. Доминирует точка зрения, что Россия «теряет» или «уже потеряла» свою продовольственную безопасность, особенно, если это касается мясного рынка, так как до сих пор доля импортного мяса в ресурсах составляет 25%². Также вызывает опасение рост импорта молока молочных продуктов: с 12% в 2000 г. до 19% в 2012 г. Отдельные статьи касаются проблем качества продукции. И здесь возникают вопросы не только к импорту, но и к товарам, имеющим российское происхождение.

Между тем, нам интересны различные количественные оценки изучения проблем продовольственной безопасности. В последнее время

появилось ряд работ, показывающие результаты моделирования различных аспектов ПБ.

В работе Даухарина Ж.К. [1, с. 98–102] используются методы теории игр, и построена кооперативная модель, которая позволяет найти параметры продовольственного рынка, которые обеспечивают оптимальные условия для всех его субъектов. Для построения модели использовались данные о потреблении, ценах и объемах ввоза хлеба и мяса в России и Казахстане в 2000 и 2004 гг. Модель показывает, как две страны могут согласовывать взаимовыгодные объемы поставок продовольствия.

Тарановым П.М. и Панасюком А.С. [2, с. 91–95] разработана методика двухкритериального анализа состояния продовольственного рынка с учетом показателей продовольственной безопасности и конкурентоспособности сельхозпродукции, позволяющая на основе метода графической интерпретации кластеризировать виды продовольственной продукции. Межстрановой компаративный анализ конкурентоспособности агропродовольственного рынка России выявил следующие противоречия: сельское хозяйство России, обладающее высокой обеспеченностью ресурсами, производит продукцию, которая в целом является неконкурентоспособной не только на мировом, но и на внутреннем рынке. Россия не может обеспечить минимальные критерии продовольственной безопасности, что свидетельствует о низкой эффективности аграрной политики.

Другим инструментом оценки последствий тех или иных мер агропродовольственной политики может быть система моделей частичного равновесия AGLINK-COSIMO [3, с. 84–85]. На примере рынка

¹ Статья подготовлена с помощью финансовой поддержки РГНФ в рамках проекта № 12-02-00297а «Продовольственная безопасность в условиях интеграции и глобализации экономики: тенденции, достижения, риски».

² Справочно: самые высокие показатели по доле импорта в мясных ресурсах России приходились на 1997 и 2005 гг. – 36%. Данные Росстата.

свинины Абрамов А.А. проводил анализ влияния изменения объема квот на импорт продукции. Автор показал, что рост квот будет способствовать увеличению импорта, который приведет к снижению цены отечественного производителя, тем самым, способствуя сокращению производства свинины в России. Данный результат является актуальным в свете вступления России в ВТО.

Относительно оценки последствий вступления России в ВТО можно выделить статью Ушачева И.Г., Серкова А.Ф., Сиптица С.О., Чекалина В.С., Тарасова В.И. [4, с. 5–10]. Авторы отмечают, что при сопоставлении прогнозов по сценариям «с присоединением к ВТО» и проекта Госпрограммы на 2013–2020 гг. расчеты показывают, что рост производства продукции сельского хозяйства в целом в совокупности за 8 лет ее реализации замедлится с 21% до 14%, что эквивалентно недополучению 1 трлн руб. валовой продукции в ценах 2010 г., или в среднем по 125 млрд руб. ежегодно. Это может привести к срыву достижения пороговых значений Доктрины продовольственной безопасности к 2020 г. В частности, вместо предусмотренной Госпрограммой доли отечественного мяса на внутреннем рынке в размере 88% по согласованным с ВТО условиям Россия сможет достичь лишь 73,7%, что на 11,3 процентных пункта ниже порогового значения Доктрины. Удельный вес отечественного молока и молокопродуктов, несмотря на рост их производства к 2020 г., составит лишь 87,5%, что на 2,5 процентных пункта ниже порогового значения. Результаты получены с помощью разнообразных инструментов: моделей ФАО – ОЭСР, моделей институтов отделения экономики и земельных отношений при Россельхозакадемии, а также с использованием экспертных оценок.

Зарубежные разработки также позволяют изучить различные аспекты продовольственной безопасности. В августе 2012 г. в National Bureau of Economic Research (NBER) вышел сборник статей, посвященный проблеме волатильности цен на агропродовольственных рынках в 2007–2008 гг. [5]. В нем раскрываются проблемы роста цен не только через призму дисбаланса спроса и предложения на различных мировых сельскохозяйственных рынках, но через влияние нефтяного рынка, рынка биотоплива; изучены проблемы запасов продовольствия, а также роль спекулятивных факторов на товарных биржах. Кроме того, уделено внимание внешнеторговой политике разных стран и как в конечном итоге рост цен повлиял на доходы

и уровень потребления в наиболее бедных и слабозащищенных регионах мира. В работах используются как сравнительно простые модели спроса и предложения или модели с максимизирующей функцией прибыли, так и более сложные:

- модель влияния климатических факторов на урожайность [5];
- анализ авторегрессии с помощью векторной модели корректировки ошибок VECM [5];
- модель оценки влияния изменения запасов на производство пшеницы [5];
- модель оценки благосостояния и др. [5].

В нашей работе мы также уделяем пристальное внимание мировому продовольственному кризису 2007–2008 гг. Нас интересует, как это отразилось на России, и как рост цен повлиял на потребление и на бюджеты домашних хозяйств. Методика, используемая в данном исследовании, является продолжением работ по использованию модели «почти идеальной системы спроса» AIDS [6, с. 312–326] для оценки потребительского спроса на продовольственные товары в России. В частности, такие исследования проводились на базе данных по домашним хозяйствам России за 1996 г. [7] и данных обследования бюджетов домашних хозяйств (ОБДХ Росстата) за 1999–2004 гг. [8]. Однако имеются два существенных отличия между представленной ниже методикой и вышеназванными исследованиями:

1. Мы не ставили задачу оценки полной системы потребительского спроса на все продовольственные товары, поэтому наша модель не является AIDS в чистом виде, а лишь ее частью. Нам необходимо выявить, как в кризисные годы менялась эластичность спроса на наиболее *важные* (пусть это и субъективный выбор) товары продовольственной корзины россиян: хлеб, молоко, мясо.

2. В модели, представленной ниже, использовались агрегированные данные по регионам РФ, что значительно снизило количество наблюдений – 79. Обычно в полной системе AIDS используются данные по отдельным домашним хозяйствам, и количество наблюдений находится в диапазоне 2000–4000 единиц.

В конечном счете, мы надеемся получить некоторые оценки последствий мирового продовольственного и финансового кризисов 2007–2008 гг., что позволит выявить риски для продовольственной безопасности России. Но прежде чем приступить к моделированию, проанализируем некоторые важные тенденции на продовольственном

рынке России за последние годы с помощью данных по обследованию домашних хозяйств (ОБДХ Росстата).

АНАЛИТИКА

По данным ФАО, «в июне 2008 г. цены на основные продовольственные товары достигли на мировых рынках наивысшего уровня за последние 30 лет, что поставило под угрозу продовольственную безопасность малоимущих слоев населения во всем мире. В 2007 и 2008 гг. вследствие стремительного роста цен на продовольствие число людей, страдающих от хронического голода, увеличилось на 115 миллионов» [9, с. 4–6]. Это является основанием, для того чтобы охарактеризовать данные процессы, как продовольственный кризис.

В таблице 1 даны темпы роста среднегодовых цен на продукты питания для членов домашних хозяйств в России. Жирным шрифтом отмечены наиболее серьезные, на наш взгляд, случаи увеличения цен. Как видно, наибольшее количество приходится на 2008 г., когда в мире уже «бушевал» продовольственный кризис и начинался финансовый кризис. Существенный рост на картофель и хлеб в 2010–2011 гг. явился следствием засухи 2010 г., когда валовой сбор картофеля и зерна был ниже урожая 2009 г. на 40%.

В таблице 1 зафиксировано много случаев снижения реальных цен, то есть когда темпы роста

менее 100%. Мы не будем на них подробно останавливаться, но отметим, что, учитывая специфику методики расчетов цен для ОБДХ, снижение цен не обязательно является отражением сокращения потребительских цен на продукты питания. Цены в базе данных ОБХ являются средними по группе товаров, так что, возможно, это снижение реальных цен свидетельствует о переходе потребителей на более дешевые товары в данной продуктовой группе.

По данным Росстата, за период 2000–2007 гг. среднегодовые темпы роста доходов россиян были 12–13% в год в реальном выражении. С кризисом темпы роста резко сократились: в 2008 г. доходы выросли на 3,8%, а в 2009 г. – только на 1% в реальном выражении. Снижение темпов роста доходов россиян отразилось и на их расходах. Таким образом, финансовый кризис действительно «ударил» по доходам населения, что не могло не отразиться на расходах и предпочтениях.

На рисунке 1 показано, как менялись расходы на питание в домашних хозяйствах России за исследуемый период. Так как в 2008 г. был зафиксирован наиболее существенный рост цен на продукты питания, это отразилось и на расходах домашних хозяйств. Наиболее значительное увеличение расходов на домашнее питание было в 2008 г. – они достигли уровня 32% от расходов на все товары. Отметим, что темпы роста расходов на домашнее

Таблица 1

Темпы роста среднегодовых цен на продукты питания для членов домашних хозяйств в России (в ценах 2006 г.), %

Наименование продукции*	2007	2008	2009	2010	2011
Хлеб	108	121	101	99	110
Картофель	97	117	92	116	115
Овощи и бахчи	104	107	97	105	98
Фрукты и ягоды	99	107	102	99	100
Мясо	98	106	106	99	101
Молоко	107	117	97	105	106
Яйца	107	109	92	97	99
Рыба	102	114	104	99	103
Сахар	96	112	111	110	106
Масло растительное	104	139	80	94	117

Источник: расчеты автора по данным ОБДХ Росстата.

*Примечания: здесь и далее даны сокращенные наименования продуктовых групп. Под хлебом подразумеваются различные мучные продукты: хлеб, хлебобулочные изделия, крупы, макаронные изделия. В группу мяса входят мясо и мясные продукты. Молоко – это молоко и молочные продукты (масло сливочное, сыр, творог, кефир, йогурты и т. п.). Рыба – это рыба, рыбопродукты и морепродукты. Сахар включает в себя и кондитерские изделия. В базе данных ОБДХ показатели по данным продуктам даны с учетом пересчета всех входящих в группу товаров к основному товару в конкретной группе.

питание снизились после кризисного 2008 г. (с 1,27 до 1,11) и с тех пор существенно не росли.

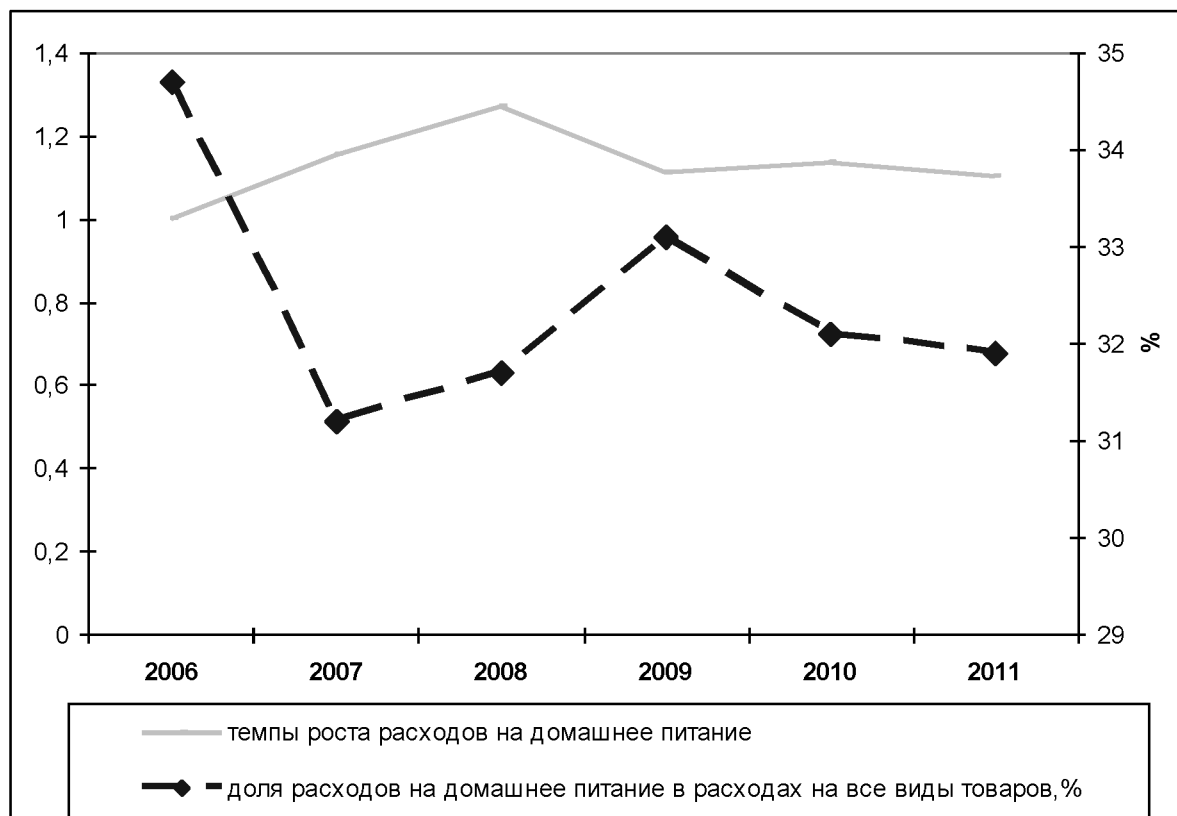
Снижение доли расходов на продукты питания в бюджетах домашних хозяйств в 2007 г. является отражением тенденций 2000-х гг. В середине 1990-х гг. в среднем население России тратило около 50% своих бюджетов на покупку продуктов питания [7, с. 14]. Но с начала 2000-х гг. с ростом доходов за 7 лет показатель сократился до уровня 32% (см. рис. 1). Рост доли расходов на домашнее питание также начался в кризисном 2008 г., но после 2009 г вновь стал сокращаться.

Нам важно отметить, что принципиально тренды потребления продуктов питания в кризисные годы не изменились. Проанализировав таблицу 2 можно сделать следующие выводы. За исследуемый период потребление росло по многим видам продукции: овощи и бахчи, фрукты и ягоды, молоко, яйца, рыба, мясо. Потребление сахара колебалось около значений показателя в 31–32 кг в год, а потребление масла растительного – около 11 кг в год. Наиболее существенно снизилось потребление картофеля и хлеба. Это связано с эффектом замещения. Подобные наблюдения делались во

многих развитых странах, например, в США: рост доходов сопровождается ростом расходов на более дорогие и полезные продукты питания (мясо, фрукты и ягоды, овощи, молочные продукты), и при этом люди отказываются от больших объемов потребления хлеба и хлебопродуктов, картофеля [10, с. 6–8]. В 1960–1970 гг. в СССР также происходили подобные процессы [11, с. 58–59].

В таблице 3 показаны доли различных товаров в продовольственных бюджетах домашних хозяйств. Наиболее значительные доли расходов приходятся на мясо, хлеб, молоко, овощи и бахчи. Жирным курсивом отмечены года, в которых был зафиксирован наиболее значительный скачок в долях расходов. Отметим, что в 2008 г. респонденты ОБДХ стали тратить больше на хлеб, молоко и подсолнечное масло. Именно в 2008 г. на эти продукты зафиксирован высокий рост цен (таблица 1). Рост расходов на хлеб также наблюдался в 2011 г., что связано с последствиями засухи 2011 г., когда хлеб и хлебопродукты подорожали в среднем на 10% (таблица 1).

В 2009 г. на 8 процентных пункта выросли расходы на мясо. Возможно, это связано с тем, что в два



Источник: расчеты автора по данным ОБДХ Росстата.

Рис. 1. Расходы домашних хозяйств на продукты питания (в ценах 2006 г.)

Таблица 2

Потребление продуктов питания на одного члена домашнего хозяйства в России, кг

Наименование продукции	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хлеб	111,8	106,4	102,9	101,8	104,0	100,8
Картофель	73,3	71,2	67,6	66,9	66,1	63,6
Овощи и бахчи	84,8	85,2	85,9	89,7	92,1	93,8
Фрукты и ягоды	49,9	55,1	59,3	60,7	65,8	66,8
Мясо	65,0	68,3	71,4	70,6	75,3	78,1
Молоко	238,2	239,3	240,1	248,4	257,5	255,7
Яйца	10,9	10,8	10,7	11,0	11,6	11,5
Рыба	17,7	18,5	19,5	20,0	21,0	21,1
Сахар	32,2	32,2	31,5	30,9	32,3	31,5
Масло растительное	11,2	10,9	10,7	10,9	11,3	11,0

Источник: расчеты автора по данным ОБДХ Росстата.

года подряд (в 2008 и 2009 гг.) цены на мясо росли в реальном выражении на 6%, что является относительно высоким показателем. Также, несмотря на то, что в 2009 г. потребление мяса немного снизилось, в России существует длительная тенденция (с 2001 г.) роста потребления мяса, что подтвердилось в последующие годы.

Таким образом, мы установили, что 2008 и 2009 гг. по разным аспектам действительно являются кризисными годами: снижение темпов роста реальных доходов населения, рост цен на продукты питания, изменение структуры продовольственных бюджетов в домашних хозяйствах. Теперь можно перейти к методике оценки некоторых параметров

спроса на продовольственные товары.

МОДЕЛИРОВАНИЕ

Существует три подхода к моделированию потребительского спроса. Первым подходом к выводу уравнений спроса является прямое получение функций из решения прямой задачи максимизации полезности потребителя (Роттердамская модель). Другим подходом является выведение косвенной функции полезности (тождество Роя). Косвенная полезность здесь зависит не от количеств потребляемых товаров, но от их цен и дохода потребителей и, тем самым, легче поддается статистическому измерению. Наконец, третьим подходом является

Таблица 3

Доли расходов на различные виды групп товаров в общих расходах на покупку продуктов питания, %

Наименование продукции	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Хлеб	15,0	14,9	15,8	15,4	14,8	15,2
Картофель	3,6	3,3	3,3	2,9	3,2	3,5
Овощи и бахчи	10,9	11,2	10,8	10,6	10,9	10,5
Фрукты и ягоды	8,7	9,1	9,5	9,7	9,8	9,5
Мясо	29,0	28,7	28,6	29,4	29,4	29,9
Молоко	13,1	13,5	14,3	14,0	14,5	14,7
Яйца	2,2	2,2	2,2	2,0	1,9	1,8
Рыба	5,0	5,2	5,7	6,0	5,9	5,9
Сахар	6,7	6,2	6,0	6,5	7,1	7,0
Масло растительное	1,9	1,9	2,3	1,8	1,7	1,9

Источник: расчеты автора по данным ОБДХ Росстата.

вывод функций спроса в форме долей расходов на товар из функции расходов с помощью леммы Шепарда (AIDS).

Мы не будем долго останавливаться на плюсах и минусах трех подходов, так как наша работа не теоретическая, а практическая. Здесь мы будем работать с модификацией AIDS. Это связано с тем, что анализ описательной статистики выше показал, что наиболее существенные изменения в кризисные годы происходили не в трендах потребления продуктов питания, а в расходах на продовольствие.

Основная формула модели выглядит следующим образом:

$$w_i = \alpha_i + \sum \gamma_{ij} \log p_j + \beta_i \log(x/P) \quad (1)$$

где

w_i – доля расходов на товар i ;

p_j – цена товара j ;

x – расходы на домашнее питание;

α_i – свободный член;

β_i – эластичность по расходам или коэффициент реальных расходов, показывающий изменение доли расходов на конкретный товар по отношению к общему изменению расходов на продовольствие³;

γ_{ij} – эластичность по цене или коэффициент изменения доли товара i в расходах при процентном изменении стоимости товара j ⁴;

P – агрегированный ценовой индекс.

Было построено 9 уравнений (1): по хлебу за 2007, 2008 и 2009 гг., по мясу за 2007, 2008 и 2009 гг. и по молоку за 2007, 2008 и 2009 гг. В качестве наблюдений использовались агрегированные данные по регионам в ОБДХ Росстата. Так как регионов 79, то и в каждом уравнении было 79 наблюдений. Чтобы обеспечить сопоставимость результатов все ценовые показатели и значения расходов на питание были приведены к ценам 2006 г. с помощью дефлирования на индекс потребительских цен. Расчеты производились в программе SPSS с помощью ОМНК⁵.

Плюсы подобной методики:

- оценки уровня потребления по ОБДХ нам представляются более правдивыми, чем оценки балансов Росстата, так как ОБДХ – это более пристальный (более приближенный взгляд) на потребителей;

- не надо самому рассчитывать агрегированные цены по группам товаров, они уже даны в агрегированной форме в базе данных ОБДХ;

- в регионах можно наблюдать такие же закономерности, что и по потребителям: бедные регионы значительную часть своих бюджетов тратят на еду (относительно более богатых регионов); в бедных регионах болезненнее реагируют на повышение цен на хлеб, мясо и молоко.

Минусы методики:

- мы не знаем, действительно ли каждый год в каждом регионе в ОБДХ участвовали одни и те же лица; то есть из года в год домашние хозяйства могли меняться (уходили бедные и приходили богатые), что может отразиться на результатах расчетов;

- не проводится оценка всей системы продовольственного спроса;

- незначительное количество наблюдений;

- модель не учитывает структуру потребления продуктов по регионам России⁶.

Гипотезы, которые предполагалось подтвердить или опровергнуть в ходе расчетов:

- 1 – кризисы 2008–2009 гг. привели к росту влияния цен на потребительские расходы на продукты питания (то есть в кризисные годы эластичности по цене должны быть больше);

- 2 – ценовые эластичности по мясу должны быть больше, чем на другие продукты, поскольку мясо занимает самую высокую долю в бюджетах на продовольствие – в среднем 25–30%;

- 3 – эластичности по расходам в кризисные годы должны быть меньше по модулю, чем в 2007 г., так как темпы роста реальных доходов замедлились;

- 4 – эластичность по расходам должна быть больше по модулю эластичности по цене у дешевых товаров, например, у картофеля, и, наоборот,

³ Если β_i больше нуля, то товар является предметом роскоши, если меньше нуля – то это товар первой необходимости. Доля расходов w_i растет, если увеличиваются реальные расходы при β_i больше нуля и уменьшаются, если β_i меньше нуля.

⁴ Если $\gamma_{ij} > 0$, то i и j – товары-заменители, если $\gamma_{ij} < 0$, то i и j – товары-комplementы, то есть дополняющие друг друга.

⁵ Обычный метод наименьших квадратов.

⁶ То есть в модели никак не отражен тот факт, например, что значительная часть потребляется в Москве и Московской области, так как в этом агломерате живет и работает по разным оценкам 25–30 млн человек. Каждый регион в модели воспринимается как равнозначимая единица исследования.

рот, быть меньше у дорогих товаров таких, как мясо.

Перед тем как подробно описать результаты моделирования, сразу выделим несколько общих черт, характерных для моделей по всем указанным видам продукции за данные промежутки времени. Модели отличаются невысоким коэффициентом корреляции и по многим переменным – незначительным уровнем значимости *t*-статистики. К сожалению, из-за плохих коэффициентов корреляции и слабой *t*-статистики мы не можем выявить товары-субституты и товары-комплементы в данных моделях.

РЕЗУЛЬТАТЫ РАСЧЕТОВ

Для простоты изложения мы будем называть модели по наименованию главного продукта, хотя не будем забывать, что фактически ХЛЕБ – это хлеб и хлебопродукты, МЯСО – мясо и мясопродукты, МОЛОКО – молоко и молокопродукты.

Анализ результатов расчетов по моделям ХЛЕБ

В таблице 4 выложены результаты расчетов моделей по хлебу за 2007, 2008 и 2009 гг.

Главным результатом, полученным от моделирования спроса на хлеб, является тот факт, что мы не нашли подтверждения первой гипотезе. Эластичности по цене за 2007, 2008 и 2009 гг. выглядят соответственно 0,054, 0,047, 0,051. Это означает, что в разрезе регионов России, несмотря на рост цен на хлеб в 2008 г., существенно сильного влияния на долю расходов на хлеб в продовольственных бюджетах это не оказало.

Гипотеза 3 подтвердилась. Эластичности по расходам за 2007, 2008 и 2009 гг. выглядят следующим образом: -0,104, -0,080, -0,077, соответственно. Это свидетельствует о том, что динамика общих расходов на продовольствие все меньше и меньше влияет на расходы на хлеб. Все-таки доходы, хоть и незначительно, но продолжали увеличиваться в кризисные годы. При этом население меньше потребляло хлебопродуктов, расходы на них сокращались.

Гипотеза 4 подтвердилась. Эластичности по расходам на хлеб больше, чем ценовые эластичности. Так как хлеб является одним из самых дешевых товаров, то расходы в целом сильнее влияют на расходы на хлеб, нежели цены на хлеб.

Анализ результатов расчетов по моделям МЯСО

В таблице 5 выложены результаты расчетов моделей по мясу за 2007, 2008 и 2009 гг.

Гипотеза 4 подтвердилась. Во всех 3-х уравнениях по мясу эластичность по расходам меньше, чем эластичность по цене на мясо. Это связано с тем, что мясо сравнительно дорогой товар и в нашей ситуации спрос болезненно реагирует на рост цены, нежели на снижение расходов.

Важным результатом является подтверждение 1-ой гипотезы. В кризисные годы эластичности по цене на мясо были выше, чем в 2007 г.: 0,164, 0,235, 0,271 за 2007 г., 2008 г., 2009 г., соответственно. В 2008–2009 гг. рост цен на мясо сильно ударил по бюджетам, что мы указывали еще при анализе таблицы 3.

Гипотеза 3 подтвердилась. Эластичности по расходам в кризисные годы меньше, чем в докризисный: -0,068, -0,052, -0,056 за 2007, 2008 и 2009 гг., соответственно. Это связано с тем, что расходы на питание, как некое отражение доходов населения, несмотря на кризис, продолжали увеличиваться. Следовательно, их влияние на динамику расходов на отдельные виды уменьшалось. Рост в 2009 г. связан с тем, что выросла доля расходов на питание в бюджетах, и увеличилась доля расходов на мясо в расходах на питание.

Гипотеза 2 подтвердилась – эластичности по цене на мясо больше, чем у других продуктов в соответствующих моделях. Это связано с тем, что мясо является самым дорогим продуктом и занимает значительную часть в бюджетах домохозяйств на продовольствие.

Анализ результатов расчетов по моделям МОЛОКО

В таблице 6 выложены результаты расчетов моделей по молоку за 2007, 2008 и 2009 гг.

В модели по молоку продемонстрированы очень низкие коэффициенты корреляции и плохие коэффициенты значимости *t*-статистики – даже хуже чем по моделям по хлебу и мясу. Это затрудняет выработку объективной оценки результатов, поэтому детально их описывать мы не будем.

Низкие оценки коэффициентов корреляции и *t*-статистики могут быть связаны как с незначительным количеством наблюдений, так и с ошибками при формировании исходной базы данных

ОБДХ, например, неправильные коэффициенты перевода продукции переработки молока в основную продукцию.

ВЫВОДЫ

В кризисные 2008 и 2009 гг. продолжились потребительские тренды 2000–2007 гг.: рост потребления относительно дорогих товаров – мяса, молока, овощей и фруктов, сокращение потребления относительно дешевых товаров – картофеля и хлеба.

Одним из важных аспектов исследования продовольственной безопасности является анализ расходов на питания. В кризисные годы доли расходов на некоторые важные продукты питания увеличились. Источниками этой проблемы являются рост цен и снижение доходов, что происходило в результате мирового продовольственного кризиса 2007–2008 гг. и мирового финансового кризиса 2008–2009 гг., соответственно.

Моделирование некоторых подсистем продовольственного спроса (хлеб, мясо и молоко), показало, что в регионах России спрос на конкретный продукт питания в большей степени зависит от цены на этот продукт и расходов на него.

При анализе чувствительности спроса к изме-

нениям цен и расходов на питание были выявлены следующие факты:

- эластичности по расходам на хлеб снижаются с каждым годом, так как потребление продукта уменьшается в абсолютном выражении;

- эластичности по расходам на хлеб больше по модулю, чем ценовые эластичности. Так как хлеб является одним из самых дешевых товаров, то расходы в целом сильнее влияют на спрос на хлеб, нежели цены на хлеб;

- рост эластичностей цен на мясо говорит о том, что в кризисные годы продовольственные бюджеты потребителей наиболее болезненно реагировали на рост цен на мясо;

- во всех 3-х уравнениях по мясу эластичность по расходам меньше, чем эластичность по цене на мясо. Это связано с тем, что мясо сравнительно дорогой товар и в нашей ситуации спрос болезненно реагирует на рост цены, нежели на снижение расходов;

- эластичности по цене на мясо больше, чем у других продуктов в соответствующих моделях. Это связано с тем, что мясо является самым дорогим продуктом и занимает значительную часть в бюджетах домохозяйств на продовольствие.

1. Даухарин Ж.К. Кооперативная модель как способ обеспечения продовольственной безопасности населения // Вестник Саратовского Госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова, 2008, № 3.

2. Таранов П.М., Панасюк А.С. Модель двухкритериального анализа российского продовольственного рынка: конкурентоспособность и продовольственная безопасность // Вестник Саратовского Госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова, 2011, № 8.

3. Абрамов А.А. Возможности модели AGLINK по обеспечению продовольственной безопасности России (на примере рынка свинины) // Никоновские чтения, 2009, № 14.

4. Ушачев И.Г., Серков А.Ф., Сиптиц С.О., Чекалин В.С., Тарасов В.И. О рисках и угрозах в обеспечении конкурентоспособности продукции сельского хозяйства в условиях присоединения России к ВТО // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2012, № 8.

5. Chavas J.-P., Hummels D., Wright B. The Economics of Food Price Volatility. Cambridge, MA, USA: NBER, 2012, URL: <http://www.nber.org/books/chav12-1>.

6. Deaton A., Muellbauer J. An Almost Ideal Demand System // The American Economic Review, 1980, Vol. 70. № 3.

7. Elsner K. Analyzing Russian food expenditure using micro-data // IAMO discussion paper № 23 – 1999. – 50 p. URL: <http://ageconsearch.umn.edu/handle/14909>.

8. Бондарев А. Оценивание функций спроса для групп продовольственных товаров по российской экономике за 1999–2004 гг. Москва: Институт экономики переходного периода, 2006, URL: <http://www.iet.ru/files/text/usaidd/Bondar.pdf>.

9. Состояние рынков сельскохозяйственной продукции 2009 г: Высокие цены на продовольствие и продовольственный кризис – накопленный опыт и извлеченные уроки. Рим: ФАО, 2009, URL: <http://www.fao.org/docrep/012/i0854r/i0854r00.htm>.

10. Blisard N., Stewart H., Jolliffe D. Low-income households' expenditures on fruits and vegetables // Agricultural Economics Report, № 833. Washington: United States Department of Agriculture, Economic Research Service, 2009, URL: <http://ageconsearch.umn.edu/handle/34041>.

11. Серова Е.В. Аграрная экономика: Учебник для студентов экономических вузов, факультетов и специальностей. Москва: ГУ ВШЭ, 1999.

Таблица 4

Результаты расчетов моделей ХЛЕБ

Наименование переменной	Хлеб-2007			Хлеб-2008			Хлеб-2009		
	модель			модель			модель		
	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики
Константа	0,538	5,397	0,000	0,615	4,809	0,000	0,636	5,136	0,000
Расходы	-0,104	-7,824	0,000	-0,080	-4,915	0,000	-0,077	-4,385	0,000
Цена хлеба	0,054	3,838	0,000	0,047	3,094	0,003	0,051	3,049	0,003
Цена картофеля	0,006	0,644	0,522	0,016	1,525	0,132	0,009	0,741	0,461
Цена овощей и бахчи	0,001	0,062	0,951	0,015	1,098	0,276	0,013	0,941	0,350
Цена фруктов и ягод	-0,006	-0,405	0,687	-0,041	-2,178	0,033	-0,015	-0,778	0,439
Цена мяса	0,024	0,898	0,372	-0,009	-0,361	0,719	-0,054	-1,759	0,083
Цена молока	-0,025	-1,186	0,240	0,002	0,076	0,939	-0,021	-0,809	0,421
Цена яиц	0,006	0,411	0,682	0,014	0,925	0,358	0,031	1,969	0,053
Цена рыбы	-0,025	-2,083	0,041	-0,027	-2,213	0,03	-0,006	-0,380	0,705
Цена сахара	0,008	0,663	0,510	-0,013	-0,965	0,338	-0,008	-0,471	0,639
Цена масла растительного	0,061	2,070	0,042	0,047	1,448	0,152	0,043	1,787	0,078

Источник: расчеты автора по формуле (1).

Примечания:

1) показатели статистики по модели ХЛЕБ-2007: $R^2=0,587$, $DW=1,961$, $F=8,644$ ($sig.=0,000$);

2) показатели статистики по модели ХЛЕБ-2008: $R^2=0,511$, $DW=2,273$, $F=6,354$ ($sig.=0,000$);

3) показатели статистики по модели ХЛЕБ-2009: $R^2=0,413$, $DW=2,146$, $F=4,285$ ($sig.=0,000$).

Таблица 5

Результаты расчетов моделей МЯСО

Наименование переменной	Мясо-2007			Мясо-2008			Мясо-2009		
	модель			модель			модель		
	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики
Константа	0,410	1,575	0,120	0,365	1,235	0,221	-0,036	-0,131	0,896
Расходы	-0,068	-1,961	0,054	-0,052	-1,385	0,170	-0,056	-1,47	0,146
Цена хлеба	0,025	0,683	0,497	0,025	0,717	0,476	0,004	0,102	0,919
Цена картофеля	0,072	3,100	0,003	0,016	0,640	0,525	0,031	1,153	0,253
Цена овощей и бахчи	-0,031	-1,074	0,286	-0,016	-0,524	0,602	-0,062	-2,039	0,045
Цена фруктов и ягод	-0,044	-1,082	0,283	-0,033	-0,769	0,445	0,006	0,133	0,895
Цена мяса	0,164	2,310	0,024	0,235	3,931	0,000	0,271	4,021	0,000
Цена молока	-0,047	-0,850	0,398	0,003	0,059	0,953	0,061	1,061	0,293
Цена яиц	0,015	0,371	0,712	0,028	0,825	0,412	-0,017	-0,502	0,617
Цена рыбы	0,051	1,633	0,107	0,048	1,678	0,098	0,032	0,928	0,357
Цена сахара	-0,046	-1,508	0,136	-0,055	-1,828	0,072	-0,043	-1,127	0,264
Цена масла растительного	-0,087	-1,142	0,258	-0,208	-2,77	0,007	-0,124	-2,356	0,021

Источник: расчеты автора по формуле (1).

Примечания:

1) показатели статистики по модели МЯСО-2007: $R^2=0,398$, $DW=2,122$, $F=4,024$ ($sig.=0,000$);

2) показатели статистики по модели МЯСО-2008: $R^2=0,393$, $DW=2,014$, $F=3,950$ ($sig.=0,000$);

3) показатели статистики по модели МЯСО-2009: $R^2=0,393$, $DW=1,852$, $F=3,941$ ($sig.=0,000$).

Таблица 6

Результаты расчетов моделей МОЛОКО

Наименование переменной	Молоко-2007			Молоко-2008			Молоко-2009		
	модель			модель			модель		
	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики	В-коэффициенты	t-статистика	значимость t-статистики
Константа	0,308	2,878	0,005	0,162	1,265	0,210	0,101	0,854	0,396
Расходы	-0,016	-1,114	0,269	-0,027	-1,639	0,106	-0,019	-1,140	0,258
Цена хлеба	-0,004	-0,274	0,785	0,016	1,049	0,298	-0,005	-0,346	0,730
Цена картофеля	0,031	3,215	0,002	-0,009	-0,859	0,394	-0,006	-0,508	0,613
Цена овощей и бахчи	-0,004	-0,316	0,753	-0,008	-0,609	0,545	-0,005	-0,362	0,718
Цена фруктов и ягод	-0,008	-0,500	0,619	8,17E-05	0,004	0,997	2,00E-03	0,104	0,917
Цена мяса	-0,010	-0,358	0,721	0,031	1,199	0,235	0,062	2,121	0,038
Цена молока	0,014	0,608	0,545	0,000	0,018	0,986	0,050	1,989	0,051
Цена яиц	-0,030	1,808	0,075	-0,014	-0,943	0,349	-0,023	-1,558	0,124
Цена рыбы	0,016	1,213	0,229	0,013	1,070	0,288	0,005	0,342	0,734
Цена сахара	-0,016	-1,254	0,214	-0,002	-0,183	0,856	-0,013	-0,765	0,447
Цена масла растительного	0,015	0,469	0,641	0,010	0,306	0,760	-0,020	-0,895	0,374

Источник: расчеты автора по формуле (1).

Примечания:

1) показатели статистики по модели МОЛОКО-2007: $R^2=0,245$, $DW=1,923$, $F=1,981$ ($sig.=0,044$);

2) показатели статистики по модели МОЛОКО-2008: $R^2=0,137$, $DW=1,738$, $F=0,970$ ($sig.=0,482$);

3) показатели статистики по модели МОЛОКО-2009: $R^2=0,219$, $DW=2,125$, $F=1,705$ ($sig.=0,091$).

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА И ИЗМЕРЕНИЕ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Сухарев О.С.

Рассматривается проблема формирования целей и содержания социальной политики в макроэкономической системе, типы социальной политики, особенности развития социальных секторов российского хозяйства, измерения уровня и качества жизни населения, недостатки и достоинства известных и вводимых индексов. Проводится анализ структуры времени агентов, определяющей распределение самого ценного социального ресурса – времени. По изменению этой структуры можно определить смещение предпочтений по видам деятельности, оценить эффективность использования и замещения времени. Оценка уровня, качества и образа жизни населения может быть осуществлена по структуре времени по видам деятельности агентов.

Ключевые слова: социальная политика, уровень и качество жизни, социальный ресурс, структура времени агента, индексы качества жизни.

1. Варианты социальной политики в экономической системе: цели и средства

Социальная политика, по сути, представляет собой план мероприятий по воздействию на социальные индикаторы экономического развития, систему социальных отношений, сложившихся в обществе, формирование «социальных» инвестиций и различных институтов, структур, потребность в которых обусловлена необходимостью изменения определённых параметров социального обеспечения и развития в сторону улучшения. Именно и только с этой целью должны осуществляться социальные преобразования.

Социальные возможности агентов целиком и полностью определяются функцией их личного дохода в современном хозяйстве. Поэтому дифференциация по доходу фактически задаёт возмоз-

ности этих агентов, предопределяет их выбор с социальной точки зрения. Сложившийся уровень неравенства по доходу сильно детерминирует мероприятия социальной политики, определяет её типы и возможности.

На рисунке 1 показана знаменитая кривая Лоренца, отражающая уровень неравенства в распределении доходов в конкретной экономической системе. Площадь сектора А есть не что иное как коэффициент Джини, при помощи которого измеряется величина этого неравенства. Чем он выше и ближе к единице, тем выше дифференциация доходов, а степень неравенства глубже. Чем ближе кривая L_1 к биссектрисе координатного угла, тем степень неравенства меньше.

Следовательно, в этой системе координат можно обозначить два вектора социальной политики,

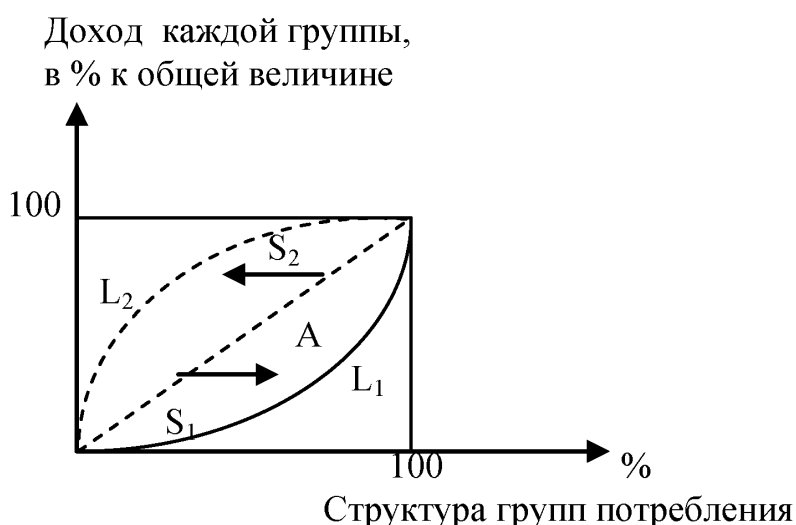


Рис. 1. Кривая Лоренца и типы социальной политики

задающих два основных её типа. Эти типы возникают по факту реализации социальной политики, когда совокупность мероприятий или их отсутствие обеспечивают увеличение неравенства, что символизирует вектор s_1 , либо сокращение неравенства – вектор s_2 .

Меры социального воздействия дополняются другими типами воздействий на экономическую систему, включая структурные изменения, изменения в базовых институтах, например, в налоговом законодательстве. При прочих равных, прогрессивная система налогообложения будет способствовать формированию вектора s_2 , а пропорциональная система – вектора s_1 , не говоря уже о регрессивном налогообложении. Безусловно, стратегической линией социальной политики должно стать направление указанных векторов с тем, чтобы осуществить приемлемое перераспределение доходов. Плодами экономического роста должны пользоваться так, чтобы бедные не становились беднее, а богатые – богаче. То есть социальная политика имеет целью корректирование экономического роста в части распределения его дивидендов. В социобиологической природе индивида заключена возможность и потребность постоянного сравнения. Любой индивид постоянно сравнивает себя с подобными себе особями, в том числе и по уровню дохода, и по экономическим условиям и возможностям его заработать, по способностям и т. д.

Причём происходит явная трансформация критерия сравнения в сторону ослабления при сравнении собственного вклада, способностей и талантов и завышения при сравнении результатов и доходов. Вот этот эффект обязательно должен лечь в основу эффективной социальной политики. Иными словами, разрабатываемые мероприятия необходимо проектировать и применять, исходя из модели сопоставительного сравнения. Эта модель формирует мотивации индивидов, обуславливает реакции на любые правительственные действия, воспроизводит уровень доверия или недоверия к ним, определяет производительность труда, склонность общества к инновациям и развитию.

Таким образом, на социальную политику возлагается большая надежда, связанная не только с выполнением государственных обязательств перед обществом, но и с формированием идеологии социальных отношений, обеспечением эффективного функционирования различных социальных структур, появлением эффективных с хозяйственной точки зрения мотивов.

На мой взгляд, стратегическим направлением социальной политики является целевая установка сокращения разницы между наиболее бедными и богатыми слоями населения. Помимо системы налогообложения для решения этой задачи потребуется специальная организация институтов, не позволяющая концентрировать в одних руках значительные капиталы.

Если при незначительных успехах в хозяйственном развитии число миллиардеров и неравенство увеличивается в несколько раз, то речь необходимо вести о неэффективной социальной и экономической политике.

Правящий истеблишмент обычно не даёт такой оценки социальной политике в силу того, что заинтересован в сохранении status quo. Он не мыслит категориями проектирования соответствующих институтов и не рассматривает это действие в качестве важнейшего элемента социальной политики, причём не учитывает того обстоятельства, что базовые институты социального развития должны быть определены и не должны быстро изменяться.

В этом и состоит, если угодно, методологическая ошибка формирования и реализации социальной политики, да, в принципе, и экономической политики.

Социальная политика не должна быть пассивной или замкнутой в границах неэффективных базовых институтов, воспроизводящих только порочные формы хозяйственного развития. Если цель сближения бедных и богатых станет императивом социальной политики, то в этом случае можно очертить тот инструментарий, который социальная политика способна задействовать.

Во-первых, при представлении получаемого дохода каждой группой как потока, приходящего в единицу времени, можно утверждать, что от исходной степени неравенства зависит возможность наращивания этого потока.

Во-вторых, скорость каждого потока и интенсивность трансформации, то есть эффективность использования этих доходов определяют направления правительственных воздействий. Как видим, социальная политика должна распространяться на величину потока доходов каждой социальной группы, величину скорости потока и трансформаторную возможность каждой группы по использованию ею этого дохода. Указанные параметры фактически задают динамику каждой децильной группы агентов и фактически определяют вид кривой Лоренца, расположение её относительно биссектрисы координатного угла.

По каким же направлениям разворачивается вектор социальной политики. Формирование этого вектора представляется важнейшей задачей социальной политики. На мой взгляд, у этого вектора имеются, помимо институциональной (законодательной) составляющей, следующие главные компоненты:

- рынок труда;
- пенсионная система;
- социальная защита населения, здравоохранение, образование, культура (основные социальные секторы).

Государственная политика регулирования рынка труда преследует цель: при обеспеченном темпе экономического роста создать условия для полной занятости и справедливого распределения доходов. Показательно успешна в этом смысле политика, проводимая в Швеции. Система разработанных ещё при Г. Мюрдале мер предполагала активную политику в области рынков труда. Стратегической целью выступала полная ликвидация безработицы за счёт создания новых рабочих мест, их учета в общенациональном масштабе и переквалификации кадров.

Если в большинстве стран Евросоюза политика в области занятости сводится к необходимому оказанию материальной помощи безработным, принимающей обычно форму пособий по безработице, то в Швеции была изменена сама парадигма такой политики. Основной акцент был сделан на то, чтобы львиная доля расходов была направлена на повышение занятости, и лишь небольшая часть, не более 25% – на выплату пособий по безработице. Очевидно, что такой подход не только стимулирует рынки труда и работодателей предоставлять рабочие места и расширять производство, то есть является стимулирующим экономический рост фактором, но и создаёт стимулы, когда быть безработным становится невыгодно. Система институтов, регулирующих рынок труда, устроена так, что по мере того, как безработный отказывается от предлагаемой на бирже работы по специальности, с него снимается пособие, так, что при нескольких отказах, он вообще лишается права на пособие. При этом ограничен и общий период выплаты пособия. Права же работающего серьёзно защищены, в том числе и довольно развитым в Швеции профсоюзным движением, из которого вышли многие известные политики и серьёзные экономисты.

В России проблема трудовых отношений является центральной, как и политика в отношении

рынков труда. Она должна ориентироваться на стратегические приоритеты развития страны. То есть важно не просто иметь гибкие рынки труда, ликвидировать Министерство труда, соответствующие научные организации, занимающиеся исследованием трудовых процессов и принять законодательно такой трудовой кодекс, который на практике создаёт больше коллизий, чем решает проблем, а решать задачу максимально эффективного использования трудового потенциала страны. В частности, трудовой кодекс, с одной стороны, расширяет возможности работодателя, в том числе и его произвол, но, с другой стороны, позволяет работнику шантажировать менеджмент фирмы обращениями в суд по каждому поводу, особенно относительно заработной платы, увольнения. Возможно, такой баланс сил при отсутствии эффективных профсоюзов и вполне необходим. Однако как объяснить, что работодатель навязывает своему персоналу продолжительность режима работы, превышающую 8-часовой рабочий день за ту же заработную плату, либо на отдельных предприятиях вводит 4-дневную рабочую неделю (пятница – выходной).

Тем самым, нарушаются конституционные нормы, и увеличивается эксплуатационная нагрузка, поскольку оплата за превышение обычно не соответствует вкладу. Конечно, она может быть и ниже этого вклада, потому что снижается продуктивность работы, нарастает усталость, да и сама потребность такой деятельности возникает по необходимости и часто в силу роста неэффективности фирмы либо при внешних угрозах, а также растущих трансакциях, с которыми невозможно справиться даже за счёт дополнительного приёма персонала. Система трудовых отношений России перманентно реформируется, при этом никто не удосуживается оценить эффективность процессов, протекающих в этой сфере, структурные особенности рынка труда. Передаются функции федеральной комиссии по труду на региональный уровень. Это серьёзно ущемляет права работников, поскольку в условиях коррупции подобный шаг укрепит позиции менеджмента. Если ранее, работник мог обжаловать приказ директора в этой федеральной комиссии, то теперь на уровне региона директор всегда договорится с членами и председателем комиссии, и его приказы, в том числе и незаконные, могут отменяться с меньшим успехом. Судебная система в силу инерционности не сможет обеспечить эффективное рассмотрение таких дел

и трудовых споров, поскольку нагрузка на суды в этом случае резко возрастёт. Приведенные примеры наглядно отображают факт, согласно которому правительственная политика не учитывает последствий тех решений, которые предлагает, и это касается не только макроэкономического уровня, но и институциональной политики – по формированию и изменению правил и процедур. Скорость таких институциональных модификаций является важным параметром, обеспечивающим эффективность политики в области институтов.

Следующим направлением социальной политики выступает пенсионная система. Опять обратимся к опыту Швеции, где эта система представлена следующими четырьмя уровнями.

1. Народная пенсия. Это по существу минимально гарантированная государством пенсия. Разновидностью этой пенсии выступает так называемая «квартирная надбавка», размер которой, правда, зависит от уровня доходов человека. Указанная надбавка гарантируется законодательством, но выплачивается из бюджетов местных органов власти. Величина народной пенсии устанавливается ежегодно правительством Швеции и определяется как некий процент от базовой величины. Она предоставляется всем нетрудоспособным лицам, которые проживают в стране независимо от гражданства, людям, достигшим возраста 65 лет. Пенсия формируется за счёт налоговых сборов местных органов власти и правительства и правил перераспределения доходов.

2. Дополнительная пенсия. Предоставляется работающим по найму и занятым лицам в соответствии законом о дополнительном страховании лиц, имеющих доход от трудовой деятельности. Размер пенсии зависит от величины заработка и стажа. Этот подход напоминает российскую пенсионную систему.

3. Пенсия, назначаемая работодателем наёмному работнику по законодательно обеспеченному договору. Эти пенсии получают государственные служащие; работники местных органов власти; рабочие, занятые в частном секторе.

4. Пенсия, устанавливаемая частными компаниями, имеющими собственные программы пенсионного обеспечения. Эти компании тогда не участвуют в соглашениях между Конфедерацией шведских предпринимателей и профсоюзами, финансируют пенсии, применяя страховые взносы. Эта пенсия как вид пенсионного обслуживания не имеет широкого распространения

Народная и дополнительная пенсии составляют основу пенсионного обслуживания граждан.

В России пенсионная система своими отдельными элементами напоминает в чём-то шведскую модель, но в тоже время слишком серьёзна разница, если проводить детальный сравнительный институциональный анализ этих систем. В России для работающих людей введена система накопительной пенсии, которая формируется за счёт отчислений от заработной платы и доходов граждан и аккумулируется в пенсионном фонде, функционирующем на принципах страховой компании. В чём-то это напоминает дополнительную пенсию. Народная пенсия в России формируется федеральным правительством, исходя из налоговых поступлений, однако она довольно низка по величине выплачиваемых сумм, кроме того, её размер привязан к величине общего трудового стажа и заработка, причём ранее были предусмотрены законодательно два варианта начисления (выгодный и невыгодный для пенсионера). Иные виды пенсии отсутствуют, причём нужно отметить, что так называемая накопительная пенсионная система действует всего в течение нескольких лет и абсолютно не показала себя, то есть не реализована. Видимо, она покажет всю свою силу только тогда, когда автор этих строк выйдет в отставку на пенсию. Важно отметить, что формально пенсионная система России выглядит красиво, особенно если её представить в виде соответствующих блок-схем и продемонстрировать эти схемы Президенту Российской Федерации. На самом деле, её пороки сосредоточены внутри самой системы, тех правил и процедур, а также нормативов, расчётов, которые установлены, и которые обычно не принимаются во внимание крупными экономистами, занимающимися сложными макроэкономическими проблемами и высокой экономической теорией.

Например, стаж в высшем учебном заведении, аспирантуре, докторантуре не учитывается в общем стаже при расчёте пенсии. Таким образом, автора этих строк и всех профессоров, доцентов высших учебных заведений ожидает, мягко говоря, невысокая пенсия. Особенно это касается тех, кто будет уходить на пенсию в ближайшие 3–5 лет, – за это время накопительная пенсия ещё не образуется. Вот почему в высшей школе наблюдается конфликт поколений, когда пожилой профессорско-преподавательский корпус не желает уступить место молодёжи и работает до победного конца. Пенсионные перспективы никого не устраивают, в

то время как присутствие в системе образования, учитывая рост спроса на этот вид услуг, гарантирует легальный и нелегальный заработок, в несколько раз превосходящий величину пенсии. Кроме того, по достижению пенсионного возраста, работающий профессор может получать к этому заработку ещё и пенсию.

Безусловно, пренебрежительное отношение государства к пребыванию субъекта в аспирантуре, докторантуре, когда срок обучения не включается в стаж при расчёте пенсии, закладывает отрицательные стимулы к научной, педагогической, инженерной, вообще интеллектуальной деятельности, потому как индивид, выбирая сферу своей деятельности, будет чётко осознавать, что в старости его ожидает по существу нищая жизнь. Так, невозможно стимулировать инновационное развитие, фундаментальную науку и создавать высокую конкурентоспособность страны на основе инвестиций в человеческий капитал. Элементарные правила не настроены на сбережение этого капитала, они отпугивают этот капитал подобно пугалу на садовом участке, отпугивающему ворон. Кроме того, возникают структурные деформации, связанные с возрастными проявлениями, старением кадров, снижением качества подготовки и квалификации. Энергетика хозяйственных действий при этом снижается, исполнение функций ухудшается, и система теряет возможность развиваться. Когда она не найдёт ресурсы на то, чтобы осуществить институциональную перестройку, то это будет пиком её дисфункции, при преодолении которой экономический рост будет возможен, но вот возвращение прежнего качества, видимо, не произойдёт никогда. Следовательно, совокупность ценнейших свойств может быть навсегда потеряна. Насколько общество заинтересовано в таком исходе? Думаю, что обязательным является рост требований к экономической политике в целом, и социальной политике, в частности. Все векторы социальной политики должны определяться и вытекать из её общей формулировки, основывающейся на выявленных структурных особенностях и преследующей стратегические цели развития государства.

По-видимому, самым важным элементом со-

циальной политики выступает социальная защита населения. Этот вид деятельности – главная функция государства. Она включает в себя систему законодательных, экономических, социальных и социально-психологических гарантий, установок, инструментов, предоставляемых трудоспособным гражданам и обеспечивающих равные условия для повышения своего благосостояния за счет личного трудового вклада, а нетрудоспособным – создание необходимого уровня жизнеобеспечения и помощи (опека, льготы, медицинское обслуживание, включение в общественный процесс и выполнение значимых социальных функций).

Однако провозгласить социальную защиту населения довольно просто, это делает любое правительство. Но каким образом реализовать заявленную политику. В качестве основных точек приложения усилий государства, придерживаясь «социальной доктрины Г. Мюрдаля»¹ сформулируем следующие:

- обеспечение высокого прожиточного минимума и оказание материальной помощи тем, кому она необходима;
- сокращение привилегий и льгот тем, кто в них не нуждается;
- создание условий, позволяющих гражданам зарабатывать законным способом доход, необходимый для обеспечения высокого уровня образования, медицинского обслуживания;
- совершенствование условий труда для наемных работников, защита их от нестабильности рыночной экономики посредством введения системы гарантий и компенсаций;
- защита гражданских прав, борьба с преступностью, исключение политического преследования и административного произвола, идеологического давления, защита от катастроф, сохранность окружающей среды;
- создание благоприятного социально-психологического климата в обществе, формирование идеологии экономического развития и человеческой жизни;
- максимальная стабильность общественной жизни, выражающаяся в купировании конфликтов в политике, трудовых отношениях, между капита-

¹ В своих работах мне неоднократно приходилось заявлять, что этот подход наиболее приемлем при выстраивании правительственной политики, как в краткосрочном, так и долгосрочном аспекте. Доктрина Г. Мюрдаля сводится к тому, что экономический рост (увеличение национального дохода) должен сопровождаться сокращением разницы между наиболее богатыми и бедными категориями граждан. Этот тезис можно взять как ориентир задач стратегического развития и планирования макроэкономической политики. В любом случае, эффективная экономическая политика обязана иметь некие императивы, иначе выстроить политику и осознанно ее осуществлять невозможно. Отсутствие таких ориентиров говорит о бессистемной политике или о политике «латания дыр».

лом и трудом, создание системы компромиссов в рамках структур трипартизма «государство – работодатель – профсоюз».

Таким образом, социальная защита населения должна брать за основу необходимость формировать стремления людей, удовлетворять их насущные потребности. Эта причина была одним из мотивов образования государства, которое заимствовало коллективные начала поведения человека в общине, стаде, племени, поселении, что и есть по существу выражение «социальности» и должно отразиться в мероприятиях социальной политики. «Восстановить точную картину социальных интересов – это задача огромной практической важности, ибо ее решение предопределяет успех государственных и иных решений, соответствующих интересам людей»². Социальные интересы будут изменяться в зависимости от изменения величины реального дохода для каждой группы, и от группы к группе – также будут отличаться.

Эти интересы не менее диверсифицированы, чем, скажем, экономические теории, но они, конечно, также как и количество теорий, представляют окончательную цифру. Со временем появляются новые теории, и эта цифра меняется. Что касается социальных интересов и потребностей, то они также подвержены динамике, но на длительном историческом интервале их может быть конечное число. По этой причине и защитные механизмы социальной системы стереотипны и понятны большинству экономистов и не имеющих профессиональной подготовки людей. Однако любая социальная система имеет двоякую трактовку этих механизмов. С одной стороны, речь идёт о естественных механизмах защиты, которые возникают в системе благодаря ее структурным качествам, с другой, – это индуцированные защитные механизмы, которые создаются обществом, правительством и призваны решать вполне конкретные социальные задачи. Эффективность этих механизмов фактически определяет возможности, внутреннюю действенность, силу социальной политики. При трансформации экономики индуцированные инструменты социального регулирования приобретают особо важную роль, так как касаются вопросов распределения дохода, справедливости, мотивации и, в итоге, влияют на производительность труда.

Естественная защита социальной системы обусловлена наличием её имманентных свойств и ка-

честв, которые, впрочем, характерны для любой другой системы. Прежде всего, это инерционность и адаптационные возможности системы. Инерционность становится фактором сопротивления, при каких угодно воздействиях, и порождает постепенность при введении новых институтов, методов стимулирования или перераспределения дохода. Устойчивые системы в наибольшей степени полагают свойством инерции. Нужно заметить, что устойчивостью обладают как системы, демонстрирующие рост и многопараметрическое развитие, так и системы деградирующие, поражённые глубокими дисфункциями, испытывающие потерю важных целей, функционального разнообразия, характеризующиеся высокими издержками функционирования. Это не что иное, как устойчивость состояния, а вот устойчивость внешней мутации – изменения, происходящего в результате спланированных действий у таких систем довольно низкая.

Адаптационные возможности определяются начальным уровнем потребления, дохода и доступа к социальным благам, а также присутствием или отсутствием чувства социальной удовлетворённости. В любом случае, адаптация сводится к реакции на осуществляемые воздействия, порождаемые взаимодействием каких-либо агентов, включая и правительство.

Индивид адаптируется практически к любым социальным условиям, потому что это поведение единственный способ его биологического выживания. Даже в условиях войны, индивид находит формы выживания, то есть адаптируется. Тогда что же можно считать адаптацией в экономическом и социальном смысле, ведь война представляет крайний сценарий социальной дезорганизации, поэтому адаптация вряд ли может быть признаком продуктивной. Однако и следование принципу Парето-эффективности не может восприниматься в качестве определяющего критерия, описывающего адаптацию или её цель. Согласно этому принципу доход должен быть перераспределён таким образом, чтобы дальнейшее изменение структуры распределения дохода не смогло улучшить положение одних, не ухудшая положение других. При этом должно соблюдаться правило удовлетворённости сложившимся распределением дохода. Если так, то в этой точке социальная политика будет не нужна, она потеряет своё назначение. Видимо, получить эту точку совершенно невозможно. Инди-

² Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. – М.: Международные отношения, 1958. – С. 26.

вид любое уменьшение своего дохода воспримет как ухудшение своего положения, что вызовет у него неудовлетворённость. Кроме того, категория удовлетворённости во многом относительна и имеет социально-психологическую природу, где присутствует масса факторов, её определяющих. Очевидно, что Парето-критерий в силу своей абстрактности напрямую не может быть применён к описанию социальных процессов или стать критерием социальной политики, который бы помог определить её цели. Как показано выше, подход на основе децильных групп, кривой Лоренца и коэффициента Джини является куда более адекватным аналитическим инструментом для формирования стратегии и общих задач социальной политики. Для её конкретизации можно использовать таксономические приёмы, на основе которых выделять значимые социальные блага и методы их производства и финансирования (такой способ показан ниже).

Индукцированные механизмы социальной защиты по определению составляют одно из названных выше направлений социальной политики, причём, самое важное, особенно в период институциональных трансформаций. Принципом создания и внедрения этих инструментов является недопущение ущемления со стороны одного агента прав других агентов, многоуровневый характер распространения действия этих инструментов, включая органы местной власти. К таким инструментам относятся:

- 1) защита здоровья населения и окружающей среды,
- 2) сокращение безработицы и бедности,
- 3) эффективная политика в области материнства и детства и т. д.
- 4) макроэкономическое регулирование, которое обеспечивает некий объём и динамику частных инвестиций, стимулирует сбережения населения и, тем самым, снижает вероятность различного рода дестабилизаций.

Эффективные финансовые институты укрепляют возможности государства в этой части. Они позволяют хотя бы сократить вывоз капитала и, тем самым, способствуют поиску точки его приложения внутри страны. Следовательно, в таком случае капитал будет задействован на решение социальных вопросов. Предотвращение оттока капитала, который ежегодно по самым скромным оценкам для России составляет в среднем 15 млрд долл., позволит нормализовать инвестиционный процесс, что повысит возможности экономики в осуществ-

лении структурных изменений, синхронизируя этот процесс с мероприятиями социального характера и социальными изменениями.

Социальная политика не может не принимать во внимание такое явление как социальная мобильность населения, которая выражается не только в динамическом перемещении по шкале видов трудовой деятельности, статусной иерархии, управленческой и квалификационной иерархии. Уровень социальной мобильности фактически означает, насколько социальная система совершенна или нуждается в трансформации. Именно социальная мобильность связывает социальные структуры с изменениями во всех прочих структурных элементах экономической системы.

Наконец, важнейшей составляющей социальной политики выступает совокупность мероприятий правительства, касающихся организации функционирования всего социального сектора, всего набора благ, услуг, создаваемых так называемой социальной экономикой. Роль государства здесь не может быть малой в силу наличия «болезни цен», получившей наименование «болезни Баумоля».

Суть эффекта сводится к тому, что в отдельных отраслях предельные издержки производства растут быстрее, чем цены на конечный продукт. Предположительно, это связано с результатом восходящей динамики производительности труда. Этот эффект характерен для социального сектора, потому как в нём платёжеспособный спрос на продукты сдерживается относительно невысокой индивидуальной потребностью. Особенность «болезни Баумоля» состоит в том, что возникает ситуация убыточного производства этих благ при данном объёме производства в науке, культуре, образовании и т. д.

Правительство влияет на социальную систему по многим каналам, включая прямые инструменты государственного стимулирования экономики, принимающие вид государственного заказа и реализации соответствующих проектов.

Перед российским правительством ценными императивами проведения социальной политики, приобретающими высочайшую актуальность, становятся:

1. Восстановление доверия к государству, его финансовым институтам и экономической политике (прежде всего, созданный доход в стране должен оставаться в рамках данной экономической системы и находить точки приложения в ней).

2. Сокращение бедности и величины неравенства и обеспечение элементарной справедливо-

сти, соразмерной вкладу агента в национальную экономику.

3. При проведении любых преобразований требуется применять компенсаторный метод, включая и уровень макроэкономической политики, то есть при снижении объёмов выпуска либо качества социальных институтов, доходов или ущемлении каких-либо важнейших потребностей, прав, правительство обязано стать субъектом, генерирующим спрос на утраченные позиции или снизившиеся качественные характеристики (а также реализация принципа субсидиарности).

4. Осуществление структурных изменений только в объёме имеющихся ресурсов и в соответствии со стратегическими целями развития, объяснение собственных действий населению с необходимым приобретением идеологической поддержки, без нанесения ущерба социальному благополучию граждан.

При этом третий пункт означает политику предотвращения потери уже заработанного качества жизни, а четвёртый указывает на взаимосвязь структурных и социальных изменений. В этом случае правительство становится источником и гарантом сохранности важнейших функций и социальных достижений. Тем самым государство в лице правительства поддерживает надёжность институтов и снижает величину или предотвращает рост дисфункций.

У социальной политики исчерпывается база, если в структуре потребления товаров преобладает импорт (до двух третей), разрушена и неконкурентоспособна отечественная промышленность, относительно высок процент в экономике и наблюдаются иные институциональные деформации в организации внутреннего инвестиционного процесса. Высокий износ фондовой базы экономики, включая жильё, резкое сокращение качества человеческого капитала, низкая эффективность экономической и социальной инфраструктуры – создают нетривиальную цепочку экономических проблем, которые невозможно решить в один момент и одновременно при известных ресурсных ограничениях, воссозданных по причине проводимой экономической политики. Эта последовательность знаменует собой порочный круг бедности (низкий уровень и качество жизни, которые проявляют эффект самоподдержки), сводимый к тому, что стереотипная социальная политика и институциональные преобразования порождают такие институты и формируют такую макроэкономическую траекторию, которые

уже не позволяют применить иную систему координат развития.

При формировании мероприятий социальной политики, направленной на преодоление «порочного круга» перманентной «социальной стагнации», основной проблемой является оценка уровня, качества и образа жизни населения страны в целом и отдельных групп и регионов.

2. Оценка уровня и качества жизни населения: измерительная проблема

Проблема точности оценки уровня, качества и образа жизни населения не может считаться решённой в силу наличия многих качественных характеристик, требующих отдельного рассмотрения, причём эти характеристики со временем приобретают особую значимость, становятся определяющими факторами жизни населения. Эта проблема затрагивается в области экономической психологии, поскольку то, как организована жизнь агентов, определяет психологические модели поведения экономических игроков в различных ситуациях выбора.

Согласно российской школе экономики труда и оценки жизни населения, ярким представителем которой был член-корр. АН СССР Е.И. Капустин [1] понятия уровня, качества и образа определяются следующим образом.

Уровень жизни – степень удовлетворения материальных и культурных потребностей населения, задающих благосостояние людей (доходы населения на душу, неравенство, ИРЧП).

Качество жизни – совокупность природно-климатических, экологических, производственно-технологических, институционально-организационных, политико-правовых и социальных условий (качество труда, безработица), в которых люди осуществляют жизнедеятельность.

Образ жизни – это целевые жизненные установки, включая идеологию (религию), населения страны, вытекающие из правовых традиций, истории народа, организации быта, семейных отношений, формирующие модели социального поведения. Оно (социальное поведение) сильно определяет качество человеческого потенциала и его эффективность, результаты труда и производительность, отношение к труду, образованию, профессии, другим агентам, правительству и решениям.

Как видим, представления об образе жизни в сильной степени формируются психологическими установками, но от этих установок, в конечном счё-

те, будет зависеть характер изменения показателя уровня и качества жизни населения. Таким образом, взаимосвязь этих индикаторов хозяйственного развития является очевидной, другое дело, насколько сильны и как действуют психологические факторы на изменение указанных индикаторов.

Особо трудной задачей является установление влияния сложившегося уровня жизни населения на процесс формирования человеческого капитала. Оба процесса являются двумя сторонами одной и той же медали, то есть они оказывают взаимное влияние. Вместе с тем, с научной точки зрения, важно представлять наличие подобных связей, чтобы верно выбирать направления социально-экономического развития, с вытекающим проектированием программ развития, регулирования рынков труда и трудовых отношений, организации работы образовательных учреждений и здравоохранения и т. д. Таким образом, настоящая проблема имеет важное научное значение с точки зрения совершенствования методологии социальной статистики и развития методов измерений.

Её решение предполагает:

1. Выявление тенденций изменения уровня, образа и качества жизни населения на основе диагностики структуры занятости, бедности населения, по характеру потребления и размеру личных доходов, позволившей оценить расслоение общества.

2. Разработку методологии комплексного статистического анализа уровня, образа и качества жизни населения, а также развития человеческого капитала.

3. Совершенствование системы показателей статистического учёта и индексного метода агрегированной оценки для получения сопоставимых расчётов и экономико-статистического компаративистского анализа.

4. Необходима апробация предлагаемых методик и показателей для того, чтобы улучшать использование тех или иных статистических процедур, а также повышать эффективность социальной политики и в целом макроэкономической политики.

Здесь важно установить, какие индексы будут приемлемы в дальнейшем употреблении, насколько различные подходы к оценке уровня и качества жизни населения, например, по индексу устойчивого развития, индексу гармоничного развития, ИРЧП и др. адекватны и дают наиболее адекватную картину. Важно также, насколько различные подходы к измерению определяют репрезентативность полученных результатов, что отражается в оценках

качества и уровня жизни населения.

Особо хотел бы отметить, насколько тесна обратная связь исходного состояния человеческого капитала на возможности формирования и улучшения уровня и качества жизни (например, показатели депопуляции населения и т. д.). Да и прямую связь, прямое влияние, в частности, депопуляции и её причин на состояние человеческого капитала необходимо было обозначить соответствующими количественными взаимосвязями. Кроме того, необходимо установить факторную основу изменения рождаемости и смертности, уровня здравоохранения и образования и их влияние на показатели качества и уровня жизни. Образ жизни включает ещё и традиции того народа и экономической системы, которую он образует. Если представлять человеческий капитал по компонентам: капитал образования, здравоохранения, культуры, то возникает основная структурная проблема о соотношении этих элементов, видов капитала для той или иной экономической системы, эффективности использования и развития этих видов человеческого капитала. Например, важно выделить, какой вид доминирует в течение какого-то времени, как изменяется его вес и почему, как это скажется на интегральном показателе уровня жизни.

Существует несколько показателей оценки уровня и качества жизни, одним из наиболее распространённых выступает индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), используемый в рамках ООН для осуществления сопоставительных расчётов по разным странам и регионам мира. Нужно отметить, что расширяется целый пласт литературы, посвящённой критике этого показателя и выстраиванию иных индикаторов социального развития и уровня жизни. Например, исходя из концепции эколого-социально-экономического развития общества, предлагаются индексы экологического благополучия развития (ИЭБ) и индекс гармоничного развития экономической системы (ИГР) [4]. Однако они проектируются на основе индекса развития человеческого потенциала, хотя предполагают его критику. В частности, индекс гармоничного развития (ИГР) строится так: $ИГР = \frac{1}{2} ИРЧП + \frac{1}{2} ИЭБ$, то есть, равен полусумме индекса развития человеческого потенциала и введённого соискателем индекса экологического благополучия. В свою очередь, $ИЭБ = \frac{1}{2} ИЧ_{ЗА} + \frac{1}{2} ИЧ_{ЗВ}$, то есть как среднее арифметическое индексов загрязнения атмосферы и загрязнения воды, соответственно, а $ИРЧП = \frac{1}{3} (ИЧ_Д + ИЧ_О + ИЧ_Б)$, то есть среднему арифметическому

му индексов долголетия, образования и богатства. Учитывая, что индекс образования определяется как $2/3 ИЧ_Г + 1/3 ИЧ_У$, соответственно, индекс грамотности и доли учащихся. Тогда $ИРЧП = 1/3 ИЧ_Д + 2/9 ИЧ_Г + 1/9 ИЧ_У + 1/3 ИЧ_Б$, иными словами, индекс доходности и долголетия имеют на общий индекс большее влияние, чем индекс грамотности и доли учащихся. Но тогда $ИГР = 1/6 (ИЧ_Д + ИЧ_О + ИЧ_Б) + 1/4 (ИЧ_{3А} + ИЧ_{3В})$. Или $ИГР = 1/6 ИЧ_Д + 1/9 ИЧ_Г + 1/18 ИЧ_У + 1/6 ИЧ_Б + 1/4 (ИЧ_{3А} + ИЧ_{3В})$.

Таким образом, отдаётся явный или неявный приоритет экологическим факторам, а точнее только двум видам загрязнения, поскольку коэффициент здесь выше, чем коэффициент перед индексами развития человеческого потенциала. Гармоничность развития предстаёт как некое оптимальное соотношение развития отдельных сфер: экологической, социальной, экономической, хотя сама оптимальность здесь во многом условна и не поддаётся точной оценке.

Индекс развития человеческого потенциала определяется как средняя арифметическая трёх указанных показателей-индексов: средней продолжительности жизни, дохода на душу населения, уровня образования. Каждый из указанных трёх индексов рассчитывается на основе имеющихся статистических данных по соответствующим известным формулам.

При росте инвестиций в экономике индекс развития человеческого потенциала может не изменяться, как и экологическое благополучие – может не увеличиваться. Это зависит от многих факторов. Например, равномерность распределения дохода влияет на социальную эффективность и соответствующие показатели – долголетия и образования, что скажется на соответствующем индексе.

Определение приоритетов экономического развития, выбор инструментария экономической политики влияют не только на инвестиционный процесс, направляя его таким образом, чтобы достигать целей общественного развития, но и самостоятельно выступают фактором, способным повысить/понизить качество жизни людей.

Развитие науки, техники, производства, а также современных информационных технологий происходит на той или иной ресурсной базе, то есть исходный уровень национального богатства обеспечивает условия общественного развития и во многом предопределяет его эффективность, которая в сильной степени детерминирована состоянием социально-экономических и политико-

правовых институтов (транзакционные издержки). Удалённость от сырьевых источников, сложность добычи ресурсов, обладание необходимыми факторами производства и состояние производственных систем, их технологический уровень предопределяют характер переработки ресурсов, обеспеченность благами, следовательно, и качество общественного развития. В рамках стереотипных представлений теории экономической политики указанные качественные цели действительно не часто фигурируют в соответствующих макроэкономических моделях, особенно неоклассического и кейнсианского типа. Но в большинстве этих моделей, если смотреть с позиций современного знания, не учитывается и инновационная составляющая экономического роста, и инновационное развитие, особенно в части новых эффектов «информационной экономики». Однако это не означает, что данные цели не фигурируют в качестве правительственных целей в современном обществе, что они не учитываются в моделях системной динамики социально-экономических систем.

Под устойчивым экономическим развитием обычно понимается поддержание неких предельных темпов роста, выше которых развитие не будет устойчивым, а ниже которых оно будет неэффективным. При этом точную оценку пределов роста, оптимального темпа роста дать затруднительно.

Интересно отметить, что неолиберальный подход к политике государственных расходов, помимо их сокращения, как и сокращения влияния государства, предполагает и иной аспект – обеспечение сбалансированного бюджета как условия устойчивости и стабильности макрофинансов, финансовой системы и рынков. Если цели балансировки бюджета не ставятся вовсе, то мы получаем иную крайность – развитие в долг, укрепление позиций долговой экономики, которая, кстати, «скрадывает» нарастающую неэффективность общественного развития. Самый интересный эффект наблюдается, когда цели балансирования бюджета сопровождается процессом роста долговой социально-экономической системы. Социальные проблемы в краткосрочном периоде вроде бы при этом решаются, но в долгосрочном периоде приходится ожидать их нового обострения.

Государственные расходы являются частью ВВП ($Y = C + I + G + NX$), параметр G – это правительственные расходы. Тогда рост этих расходов на образование, здравоохранение и экологию предполагает либо использование наращённого ВВП на эти цели

на величину прироста, либо финансирование этих расходов в долг, либо оба варианта в некотором соотношении. В связи с этим возникает проблема источников роста ВВП. Увеличение монетизации может привести к росту ВВП и составить, тем самым, дополнительный источник доходов правительства, но может быть и обратный эффект. Уровень социальных показателей развития сильно зависит от характера распределения созданного дохода, а также системы институтов и структуры экономики. Кроме того, значение имеет и исходное состояние экономической системы. На соотношение общественной и экономической эффективности будет влиять распределение госрасходов между элементами общественного развития и эффективность расходов. Однако при сокращении экономической эффективности при наращивании госрасходов будет сокращаться основа для увеличения этих расходов, и будут снижаться социальные индикаторы развития. Поведение хозяйствующих субъектов, направленное на сохранение эффективности, приведёт к росту внешних экстерналий³.

Институционально-психологические условия, сложившиеся в экономике, определяют модель хозяйственного поведения агентов и реакции агентов на изменения. При этом важнейшее изменение, которое сильно определяет уровень, качество и образ жизни, состоит в трансформации структуры времени, которое затрачивает агент на ту или иную деятельность, исполнение каких-либо действий. То, как агенты распределяют время, распоряжаются им в сильной степени определяет уровень, качество жизни, точнее, выступает характеристикой и производной сложившегося образа жизни с вытекающим его качеством.

Пусть T_g – время жизни агента, t_s – время сна, а $T_g - t_s = T_d$ – время активной деятельности. Если t_r – время работы агента, t_p – прочее время, свободное от работы, включая время нахождения на больничном, тогда: $T_g = t_r + t_p + t_s$, $T_d = t_r + t_p$. Если агент имеет доход d , который зарабатывает за время своей работы, то выходит, что время работы t_r сулит ему доход d . Если вне времени работы, агент не имеет добавочного дохода – незаработанной ренты, тогда полный доход агента равен d . Если бы незарабо-

танный доход имелся, то время его приобретения необходимо приплюсовать ко времени работы, а время, свободное от работы, сократить на эту же величину времени. Если это времени оценить невозможно в силу того, что доход, например, присваивается, тогда можно считать, что за рабочее время заработан доход $d + nd$, где nd – величина незаработанного дохода, полученная в свободное от работы время. В любом случае, если за время t_r получен доход d , то это значит, что стоимость данного времени, дающего такой доход при имеющейся развитости производительных сил равна d . Агент, полностью расходуя (r) свой доход в свободное от работы время, фактически обеспечивает равную стоимость времени работы и свободного времени ($r = d$). Если он расходует в свободное время меньше ($r < d$), то, следовательно, сберегает, если больше ($r > d$), то занимает, то есть увеличивает свой долг.

Анализ структуры времени агента ещё раз наглядно показывает, что увеличить рабочее время можно за счёт сокращения времени сна и за счёт сокращения свободного от работы времени. Если $T_d = t_r$, например, как в условиях войны: дальнейшее увеличение времени работы, возможно, только за счёт сокращения сна агента. Время является фундаментальным ресурсом, ограничивающим большинство процессов в природе и экономике. Любая технология, любое техническое устройство совершают некие операции, исполняют функции конечное время. Быстрее они выполнить их не в состоянии, так как время исполнения определяется физикой и конструкцией технического устройства. Мыслительная деятельность, обработка информации, обучение, также предполагают затраты времени строго определённые. Невозможно освоить массив данных быстрее некоторого времени.

Введём стоимость единицы рабочего времени $d_{er} = d / t_r$ и стоимость единицы свободного от работы времени в $d_{ep} = r(d) / t_p$. В случае расходов, равных доходам, имеем $r = d$, то есть $d_{ep} = d / t_p$. Таким образом, если $t_p > t_r$, свободное время больше времени работы, то стоимость единицы свободного времени меньше стоимости рабочего времени $d_{ep} < d_{er}$. Если свободное время меньше времени

³ Экстерналия (внешний эффект) в экономике – воздействие рыночной транзакции на третьих лиц, не опосредованное рынком. Основы понятия были введены в Артуром Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния». Само словосочетание «внешние эффекты» ввел Пол Самуэльсон в 1958 г. При наличии внешних эффектов рыночное равновесие перестаёт быть эффективным: появляется «мертвый груз» (eng. Deadweight Loss), нарушается эффективность по Парето, то есть возникает фиаско рынка. Стэнли Фишер: «Внешний эффект имеет место всегда, когда действия некоторого домашнего хозяйства или фирмы непосредственно влияют на издержки или выгоды каких-либо других домашних хозяйств или фирм и когда эти побочные эффекты не находят полного отражения в рыночных ценах».

работы $t_p < t_r$, то стоимость единицы свободного времени выше стоимости единицы рабочего времени $d_{ep} > d_{er}$.

Изменение структуры времени зависит также и от производительности использования рабочего и свободного времени. На производительность влияют многие факторы, включая изменения в технике, технологиях, институциональные изменения, а также планирование использования времени и режим дня. Вместе с тем, воздействовать и управлять этой структурой мы не умеем до сих пор. Единственное, на что нас хватает, это отслеживать возможные изменения структуры времени – и то, далеко не часто приходится видеть такой анализ среди прочих экономических исследований.

Свободное время для агента и общества должно быть дорогим. Поэтому разумно, на мой взгляд, принять, что стоимость единицы свободного времени должна быть выше стоимости единицы рабочего времени, то есть $d_{ep} > d_{er}$. Если свободное время превосходит рабочее время, а именно к такому режиму стремятся производительные общества, то есть $t_p > t_r$, то $r / t_p < d / t_r$, согласно записанному выше. Что нужно, чтобы изменить знак неравенства в этом выражении? Обществу необходимо соотношение $r / t_p > d / t_r$. Чтобы получить это соотношение, узнаем, какие должны быть расходы в зависимости от дохода, и какова будет величина долга (кредита), которая обеспечит данное превышение.

Если $t_p = a t_r$ то

$$\begin{aligned} \frac{r}{t_p} &> \frac{d}{t_r}, & r &= ad + 1, \\ \frac{r}{at_r} &> \frac{d}{t_r}, & \text{то есть, } r - d &= k, \\ r &> ad, & k &= d(a - 1) + 1 \end{aligned}$$

При $k > 0$ имеем ситуацию, когда расходы превышают доход и могут осуществляться только за счёт долга, при $k < 0$ – имеем ситуацию, когда доход превышает расходы и часть сберегается. Величина долга, которая обеспечит превышение стоимости единицы времени свободного от работы над стоимостью единицы времени работы притом, что общее свободное время в a раз превышает время работы, определяется величиной k . При $a > 1 - 1/d$ – режим долговой экономической системы, при $a < 1 - 1/d$ – режим осуществления сбережений. Иными словами, обеспечить превосходство стоимости единицы свободного времени над стоимостью еди-

ницы рабочего времени при общем преимуществе по свободному времени, может только долговая экономическая система [2–3].

Фактически, агент располагает портфелем времени, где объекты портфеля – это виды деятельности, сферы приложения усилий, например, образование, воспитание детей, обучение, чтение, отдых, туризм (отпуск), работа, подработка, помощь родным, лечение (поправка здоровья, включая профилактику). Режим жизни выражается в вектор-столбце распределения времени по перечисленным и многим другим видам деятельности. Чем меньше времени затрачивает агент на те или иные операции, контакты, обмен информацией, обучение, лечение и т. д., тем более эффективны транзакции, тем с более высокой отдачей они организованы, тем точнее подобраны институты и в необходимом для регулирования такой жизни объёме – при том же результирующем качестве.

В заключение покажем элементарную модель, которая полезна для оценки уровня и качества жизни, разделив систему по следующим группам агентов: работающие агенты, дети, пенсионеры, включая больных, инвалидов (рис. 1) [3].

Введём следующие обозначения для рисунка 2:

- Y_r – доход, создаваемый работающими агентами, число которых N_r , а среднедушевой доход – y_r ;
- Y_p – доход, получаемый пенсионерами, число которых N_p , а среднедушевой доход – y_p ;
- Y_d – доход, который расходуется на детей, число которых N_d , а среднедушевой доход – y_d .

Причём не весь доход, созданный работающими, тратится на пенсионеров и детей, часть его расходуется на самих работающих, демонстрирующих различные модели хозяйственного поведения (новатор, консерватор, имитатор), а часть, видимо, сберегается. По крайней мере, в рамках общей модели можно разложить создаваемый доход на указанные составляющие. Тогда $a + b = \gamma$ или доля γY_r идёт на поддержание жизнедеятельности социальных агентов, а остальная часть дохода $(1 - \gamma)$ составляет потребительские расходы и сбережение.

Далее не трудно показать, что душевой доход пенсионеров и детей будут пропорциональны среднедушевому доходу работающих. Коэффициентом пропорциональности будет произведение доли дохода работающих агентов, поступающей для конкретной социальной группы, на отношение численности работающих агентов соответственно к пенсионерам и детям. Математически это примет форму:

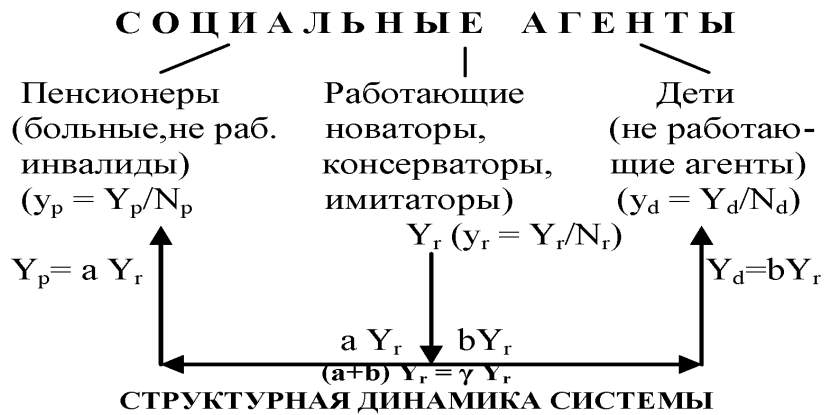


Рис. 2. Структурная динамика системы социальных агентов

$$y_p = a \frac{N_r}{N_p} y_r, \quad y_d = b \frac{N_r}{N_d} y_r = (\gamma - a) \frac{N_r}{N_d} y_r.$$

Уровень социального благополучия социальной системы можно измерять, в частности, величиной расходов на одного агента социально незащищённых групп населения: $U_{sb} = y_p + y_d$. Откуда можно получить:

$$U_{sb} = \frac{aN_d + bN_p}{N_p N_d} y_r N_r = \frac{aN_d + bN_p}{N_p N_d} Y_r$$

Представив $Y_r = (C + S) / (1 - \gamma)$, где C и S – потребление и сбережение соответственно, получим:

$$U_{sb} = \frac{aN_d + bN_p}{N_p N_d} \frac{(C + S)}{1 - \gamma} = \left[\frac{a}{1 - \gamma} \frac{1}{N_p} + \frac{b}{1 - \gamma} \frac{1}{N_d} \right] (C + S)$$

Введя долю числа детей и пенсионеров от числа работающих соответственно $x_d = N_d / N_r$, $x_p = N_p / N_r$, получим [4]:

$$U_{sb} = \left[\frac{a}{x_p} + \frac{b}{x_d} \right] y_r = \left[\frac{a}{x_p} + \frac{\gamma - a}{x_d} \right] y_r$$

Таким образом, уровень социального благополучия можно рассчитать и прогнозировать, получив корреляционно-регрессионные уравнения по каждому параметру, входящему в формулу для U_{sb} в зависимости от времени на основе статистических данных по величине душевого дохода на одного работающего, динамике доли детей и пенсионеров в числе работающих и изменению доли расходов на социальный сектор и доли расходов на одну из социальных групп.

Приняв величину $Y_r = 900$ млрд долл., а число работающих, детей и пенсионеров 2008 г., соответственно 89,7, 22,5 и 29,7 млн человек, получим следующие графики изменения дохода на одного пенсионера, ребёнка и уровня социального благополучия (рис. 3).

Как видно из рисунка 3, при увеличении доли расходов на пенсионеров при фиксированной доле социальных расходов для данного душевого дохода работающих доход на одного ребёнка будет сокращаться, причём имеется величина a , для которой душевой доход и для пенсионеров, и для детей одинаков. Уровень социального благополучия будет снижаться по мере роста величины a , исходя из условий данной модели. Иными словами, существует проблема определения структурного соотношения между расходами на пенсионеров и детей, причём группе «дети» отдаётся явный приоритет с точки зрения критерия социального благополучия.

Подобные простейшие модели позволяют обоснованно подбирать инструментарий воздействия на систему с тем, чтобы сначала выявить, а затем изменить складывающиеся негативные закономерности её структурной динамики. В свою очередь, политическая система обязана закладывать при проектировании законов какую-либо модель, чтобы потом либо менять её на новый вариант, либо совершенствовать. Правовые акты и положения необходимо выстраивать, исходя из принятой модели развития и целевых пропорций, иначе теряется смысл и назначение проектируемых правовых норм. Обществу нужны приоритеты, а их определение должно состоять, в том числе в установлении

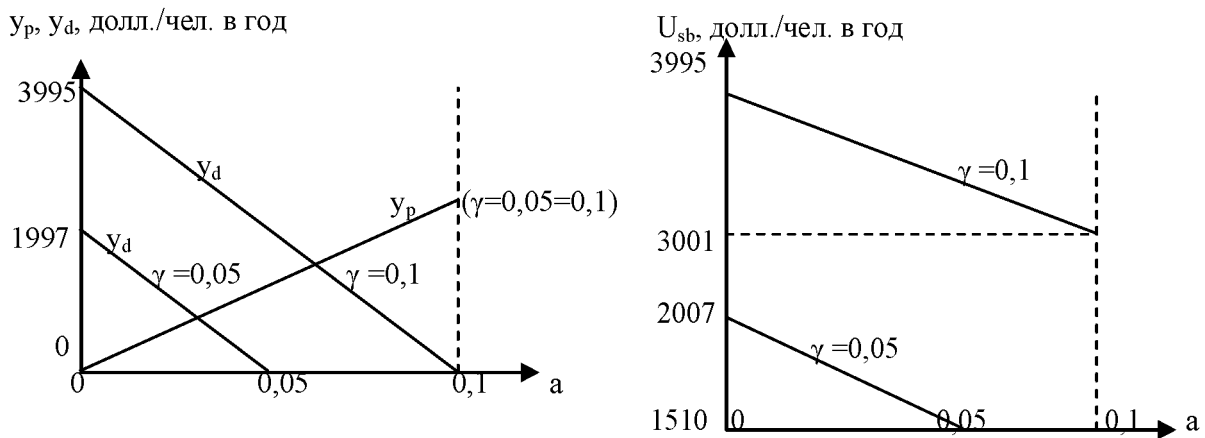


Рис. 3. Динамика структурных параметров системы

параметров γ , a и b и приемлемого (необходимого / достаточного) уровня социального благополучия. Не требуется ставить цель: догнать, скажем, Швецию или Норвегию, по такому же показателю. Необходимо действовать, исходя из того, что в конкретной социально-экономической системе признаётся главным, и какие методы разрабатываются для достижения целей, принимая во внимание возможности, то есть ограничения ресурсного и бюджетного характера.

3. «Социальные» инвестиции и социальные секторы развития

Социальное инвестирование – это вложения не только финансового, но и организационного капитала в создание новых кадров, объектов государственного сектора и инфраструктуры. Назначение социальных инвестиций – это воспроизводство общественных благ, создание положительного экстерналичного эффекта. Причём, чем больше величина этого эффекта, тем выше результативность данных инвестиций.

Одним из важных условий осуществления социальных инвестиций является подготовка объектов, предназначенных для такого инвестирования.

Далее на некоторых примерах покажем, каким образом за счёт организационных изменений можно не только повысить «мотивационную» эффективность функционирования системы, тем самым, осуществить «социальные» инвестиции, то есть получить положительный экстерналичный эффект с малыми финансовыми затратами.

Одной из провозглашенных целей российского правительства выступает увеличение производи-

тельности труда. Эта цель объективна и полезна, однако насколько и как она достижима. На мой взгляд, за счёт фактора «труд» её достичь в России невозможно в обозримой перспективе (10–15 лет). Инерция системы образования и подготовки кадров такова, что в этот период ничего не удастся сделать с кадрами и профессиональной подготовкой и, что особенно важно, без изменений на рынке труда не удастся увеличить «трудовую нагрузку» и производительность. Агенты, чтобы как-то существовать, имеют минимум два-три места работы, особенно это касается государственного сектора – образования и здравоохранения. Следовательно, чтобы повысить качество труда и оставить агента на одном месте – понадобится увеличить ему заработную плату на одном месте (по постоянной трудовой книжке), чтобы она соответствовала двум-тремя местам работы в сумме. Только в этом случае удастся закрепить агента за одним местом работы (можно применить и законодательные ограничения в таком случае), требовать повышения качества и производительности, обучения, переквалификации. В противном случае остаётся только «капитал» как фактор увеличения производительности, то есть технологии (автоматизация, компьютеризация производств и труда). Однако это направление потребует покупки технологий за рубежом либо разработку собственных отечественных технологий. В государственном секторе такой заказ может и должен быть осуществлён. И остаётся ещё один способ, о котором почему-то редко вспоминают. Это повышение организационной эффективности и мотивации. Именно с использованием названных инструментов, на мой взгляд, возможны эффектив-

ные социальные инвестиции. На примере образовательной системы это отчётливо видно.

Так, современный российский университетский профессор, тем более, если это человек в возрасте от 30 до 45 лет вынужден работать в 3–5 университетах или научных организациях, чтобы хотя бы элементарно зарабатывать себе на жизнь (речь не идёт ни о покупке квартиры, ни, даже, машины). Как он может увеличить свою производительность? Никак. Это физиологически невозможно. Такая ситуация сложилась в большинстве секторов – социальных, наукоёмких, причём в наукоёмких секторах велик процент работы за рубежом или по совместным контрактам. Итоговой целью таких контрактов часто является окончательный переезд (они выполняют функцию трансфера интеллектуального ресурса).

Во-первых, неотвратимым становится снижение качества работы, которое только ухудшается при возрастании регламентации деятельности. Например, в высшей школе России, профессора уже открыто говорят о том, что они пишут столько отчётов о том, как надо было бы преподавать и вести научные исследования, что времени на само преподавание и исследования – просто не остаётся, не говоря об их улучшении.

Во-вторых, очная форма образования в России де-факто превратилась в заочную. Студенты при сдаче зачётов и экзаменов открыто говорят о том, что они работают и не успевают подготовиться в соответствии с требованиями. Когда такое объяснение касается 70–80% группы или потока, об отчислении не может быть и речи. Вуз обычно настраивает профессорский состав так, чтобы зачёты и формы контроля в таком случае в целом принимались, хотя юридически подобное объяснение неготовности студента – не является уважительным. Но, ведь, система высшего государственного образования (речь идёт о государственных вузах, подчинённых Министерству образования и науки РФ) должна обеспечить пребывание студента с 8.30 утра до 14.30 в стенах вуза по очной форме обучения, иначе, в чём смысл такой формы обучения? Если этого нет, тогда диагноз один – система организована неэффективно, система больна. Способ лечения практически единственный – организовать систему на уровне элементарных институтов (правил поведения). Почему студент работает? Потому что учится платно и ему нужны средства для оплаты обучения либо учится и получает государственную стипендию, но она настолько мизерна,

что ему приходится работать. Однако при внесении предлагаемого мной изменения – студент может работать с 15 часов каждого рабочего дня, но должен учиться по очной форме и быть ежедневно в университете по расписанию занятий. Второе направление решения проблемы – это обоснованное определение числа оплачиваемых государством мест в вузе по каждой специальности.

Государство в лице правительства обязано учесть потребность в кадрах для государственных корпораций и госсектора в целом, обеспечив выделение на эти места стипендии, жилья с дальнейшей гарантией трудоустройства в госсекторе и постепенным переводом жилья в собственность специалиста. Это позволит создать высокий конкурс на такие специальности и места, обеспечит стаж государственной службы для поступившего человека. При платном обучении, студент обязан отчисляться за неуспеваемость и непосещение, если он учится по очной форме и его работа не является индულгенцией от отчисления как в настоящее время (причём явно часть заработанных средств тратится на взятки на получение зачёта и экзамена).

Следующий аспект социальных инвестиций на макроэкономическом уровне – реформирование социального сектора. В России совсем недавно произошла монетизация льгот. Но, ведь, это своеобразный инфляционный удар по самым малоимущим слоям населения. Когда агент имеет натуральную льготу – он её имеет в неизменном виде, а когда она приобретает форму денег, то обязательно индексация в соответствии с размером инфляции – опаздывает. А кто и почему стал утверждать, что индексация должна быть исключительно соразмерно инфляции (например, не в большем объёме?) и что, получив деньги, агент правильно ими распорядится, а, например, не пропьёт? Если инфляция измеряется неверно в сторону недооценки, то и монетизация снижает благосостояние наименее обеспеченного агента. «Демонетизированная» льгота является в этом смысле абсолютной (гарантированной) льготой и сама по себе не действует проинфляционно. На самом деле монетизация льгот увеличивает широту манёвра для правительства и облегчает ему жизнь (работу). Следовательно, у введения этой меры есть сугубо меркантильные основания. Система абсолютных льгот, как и число категорий граждан (агентов) их получающих, можно было бы пересматривать законодательно и существенно ограничить. Однако для этого необходимо работать, это сложнее сделать технически,

чем монетизация. Вот так законодательно была изменена форма социального инвестирования. Насколько обосновано такое изменение с позиций представлений об эффективности? Здесь можно привести и иной аргумент.

Система дотаций и льгот вносят ощутимые искажения в распределение доходов и стимулы. Поэтому требуется придерживаться нескольких важных принципов для того, чтобы сделать эту систему оптимальной. Во-первых, дотации должны получать люди, а не организации, занимающиеся их обслуживанием. Во-вторых, категории граждан, получающие дотации, должны быть точно установлены, минимальны и утверждены в законодательном порядке. Например, в транспортном обслуживании населения власти обязаны устанавливать максимально допустимую стоимость проезда, инициировать конкуренцию и никаких дотаций транспортникам не выделять, а дотировать пенсионеров, студентов, малоимущих граждан, которые не в состоянии оплатить стоимость проезда. Бесплатный или льготный проезд необходимо исключить. Пенсионер, получая дотацию, будет знать, что она выделена на проезд, но в принципе он вправе сам решать, сократить ему число поездок и направить деньги на другие цели или нет. Это будет выгодно и указанным слоям населения и экономически заинтересует транспортников, улучшит обслуживание пассажиров и позволит сэкономить бюджетные деньги, хотя органам власти придётся постоянно определять размер такой дотации и отслеживать число получающих её граждан. Похожая схема может применяться и в управлении коммунальным хозяйством, и в системе здравоохранения, только с соответствующими поправками, учитывающими специфику данных отраслей. Оба объяснения необходимо как можно более точно «взвесить», чтобы принимать окончательное решение. Возможно, наиболее целесообразен вариант, предусматривающий комбинацию различных вариантов решения.

Ещё пример, касающийся пенсионной системы. Слабость организации пенсионной системы выражается в подходах к расчёту и назначению пенсии, пенсионном законодательстве, когда существуют два закона, согласно которым возможно принятие решений не только гражданами, ищущими в такой ситуации наибольших выгод, но и соответствующими организациями, отвечающими за функционирование данной социальной системы. Чем менее искажена система, тем более высокой эф-

фективностью она обладает. Так, пенсии обязаны обеспечивать безбедную жизнь, их расчёт должен осуществляться исходя из получаемого субъектом дохода (или налоговых отчислений, производимых с этого дохода). В хорошо отрегулированной экономике больший доход соответствует более высокому уровню образования. В принципе стаж работы при начислении пенсии может и не играть роли, а если он законодательно всё-таки учитывается, то необходимо время, затрачиваемое на получение образования, включать в трудовой стаж. Иначе возникает ситуация, когда агент, закончивший 8 классов школы или даже меньше, получит более высокую пенсию, чем высококвалифицированный научный работник, окончивший школу, университет, аспирантуру и докторантуру, которые в дальнейшем будут вычтены из общего трудового стажа работника, что отразится на размере пенсии. Однако начисление пенсии в зависимости от дохода, получаемого субъектом, справедливо только в том случае, если в экономике действует ряд важных принципов: равная оплата за равный труд, равная пенсия за одинаковый вклад. При этом нужно заметить, что все льготы при выплате пенсий должны быть упразднены. В России получается так, что военные весь срок службы получают от государства установленную заработную плату в 2–3 и более раз превышающую заработную плату, которую оно же устанавливает для научных работников, учителей, гражданских медиков в государственных учреждениях. В период службы военные пользуются бесплатными для них услугами государства, специальным медицинским обслуживанием, которое в среднем по качеству лучше, чем в гражданских секторах, имеют ряд других льгот. Но при выходе на пенсию они получают персональную пенсию, которая также в несколько раз превышает пенсию гражданских лиц. В этой части все льготы требуют отмены, что возможно только с переустройством всей российской пенсионной системы и системы социальной защиты населения. Причём подобные изменения должны быть понятны, открыты, закладывать нужные обществу стимулы и характеризоваться длительным сроком до следующего изменения. Перманентные изменения социальной системы размывают её границы, ввергают в режим перманентной стагнации либо деградации.

Пенсионная проблема довольно сложная, поскольку, во-первых, пенсионные фонды выполняют функцию аккумуляторов финансовых средств и сильно влияют на инвестиционный процесс, во-

вторых, пенсионная система вполне может быть частной с установленными государственными пенсиями для наименее обеспеченных пожилых людей. Таким образом, спроектировать пенсионную систему можно по-разному. Это задача социального проектирования, социального дизайна. Но очень важно, чтобы данная система не противоречила традициям и обычаям конкретной страны, вписывалась в существующую ментальность и учитывала психологию граждан. Внедрение новой пенсионной системы должно предваряться глубочайшей подготовкой населения на протяжении длительного срока. Только в этом случае можно рассчитывать на успех. Сформулированный принцип требуется отнести также к жилищно-коммунальным и другим отраслям социальной сферы, в которых ожидаются изменения.

Таким образом, социальное инвестирование возможно вообще без выделения финансов (в абсолюте), а с применением организационных решений, когда стоимость предоставляемого блага может не только не расти, а уменьшаться либо, наоборот, при эффективном социальном инвестировании – увеличиваться. Иными словами, используя «институциональные корректировки», можно повысить эффективность социального инвестирования либо, соответствующим образом, понизить его.

Применяя обозначенные здесь виды (векторы) социальной политики, включая «социальные» инвестиции в долгосрочном аспекте экономическое развитие должно приводить к достижению экзистенциальных целей:

- продления средней продолжительности человеческой жизни,
- повышения среднего уровня образованности,
- доступа к «высоким» медицинским технологиям и качественному медицинскому обслуживанию, образованию;
- научно-исследовательского обеспечения развития и раскрытия творческих способностей человека,
- доступности культурного наследия.

Тем самым, социальная политика обретает чёткие ориентиры, институциональные формы, содержание и охватывает четыре основополагающие сферы, слагающие жизнь человека: образование, здравоохранение, культуру, социальную защиту. Важной опорой для эффективной социальной политики выступают средства (методы) измерения качества жизни по различным группам населения и постановки задачи проектирования социальной структуры общества на долгосрочную перспективу.

1. Капустин Е.И. Уровень, качество и образ жизни населения России. – М.: Наука, 2006.
2. Сухарев О.С. Экономика будущего: теория институциональных изменений – М.: Финансы и статистика, 2011.
3. Сухарев О.С. Структурный анализ экономики. – М.: Финансы и статистика, 2012.
4. Шibaева Н.А. Теория и методология управления инвестиционными процессами в регионах России на основе оценки их интегральной эффективности / Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Орёл, ГТУ, 2009.

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЯН

Литвинов В.А.

В статье рассматривается проблема обеспечения продовольственной безопасности как общества в целом, так и отдельных граждан.

Ключевые слова: безопасность, продовольствие, жизнедеятельность.

Продовольствие представляет важнейший ресурс для реализации жизненных функций человечества. Качество питания человека определяется двумя главными показателями: энергетической насыщенностью и комплексностью необходимых ингредиентов.

По оценкам созданной в 1945 г. в рамках ООН Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), примерная норма питания для одного человека должна составлять 2400–2500 ккал в день.

В настоящее время эксперты Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН и Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ) определили физиологический минимум потребления энергии в калориях, исходя из так называемого «**уровня основного обмена**» (УОО). Уровень основного обмена – это количество энергии, необходимое для обеспечения жизнедеятельности человека *в состоянии покоя*.

Крайний энергетический предел для взрослого мужчины установлен на уровне 1,2 УОО, то есть 1900 ккал в сутки, так как меньшего количества калорий будет недостаточно для поддержания нормальной жизнедеятельности при минимальной физической активности. Потребление калорий, превышающее УОО в 1,5 раза, является достаточным для сохранения жизненных функций обмена, то есть достаточным для поддержания минимального уровня физической активности у взрослых и обеспечения роста у детей. Этот уровень равен 2380 ккал в сутки для взрослого мужчины. При этом указанный показатель ООН относится, прежде всего, к наиболее бедным странам Азии и Африки¹.

Данный показатель варьируется в зависимости от пола, возраста, вида труда, природно-климатических условий и некоторых других факторов. Отчетливо выраженное недоедание наступает тогда, когда параметр опускается ниже 1900 ккал, а явственный голод – когда он проходит «критическую отметку» в 1000 ккал в день.

Наряду с количественными необходимо учитывать и качественные показатели питания людей, структуру их пищевого рациона. Питание, при котором недостает не только калорий, но и белков (по медицинской нор-

ме рацион должен включать не менее 100 г белков в день и в первую очередь животного происхождения), а также жиров, витаминов, микроэлементов, называют *неполноценным*.

Такое питание называют также скрытым (хроническим) *голодом*. Недостаточное питание снижает работоспособность и служит причиной многих заболеваний. В настоящее время в мире не получают достаточного количества витаминов и микроэлементов примерно 40% всех жителей.

Если по общей энергетической ценности пищевого рациона наша страна «*укладывается*» в рекомендации ВОЗ и ФАО, но при этом в питании россиян наблюдается серьезный дефицит белков.

Сегодня ресурсы продовольствия в мире достаточны для обеспечения удовлетворительного питания человечества. Мировая экономика располагает сельскохозяйственными ресурсами и технологиями для того, чтобы прокормить в 2 раза больше людей, чем проживает на Земле.

Для экономически развитых стран явление голода и недоедания в целом уже не характерно. Эти страны ныне производят и потребляют более 3/4 мирового продовольствия, хотя в них проживает менее 15% населения Земли. В большинстве этих стран средняя калорийность питания превышает 3000 ккал в сутки, а в некоторых – и 3500 ккал в сутки. Потребление белков также составляет примерно 100 г в сутки, причем более 1/2 такой нормы приходится на белки животного происхождения.

В настоящее время потребляемый среднестатистическим россиянином объем продовольствия по любым оценкам *достаточен*. Откуда берутся и насколько устойчивы эти **продовольственные потоки**? Ответ известен – в значительной мере, **из других стран**.

Можно говорить, что в некоторых своих аспектах глобальная продовольственная проблема затрагивает и Россию, если не с точки зрения обеспечения населения нужным количеством калорий, то с точки зрения степени *самообеспечения* этими калориями².

В результате проведенных «*реформ*» отечественного агропромышленного комплекса (АПК)

¹ Экономический и Социальный совет ООН. 16.III.90. Дополнение к докладу о мировом социальном положении за 1989 г. Нью-Йорк. – 1990. – С. 66.

² Максаковский В.П. Географическая картина мира часть: в 2 кн. Кн. 1: Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества. – М.: Дрофа, 2003. – 496 с.

страна фактически утратила продовольственную безопасность³.

Сегодня уровень продовольственной зависимости России, то есть доли **импортных** продуктов питания в их общем потреблении *увеличился до 50%*.

На пресс-конференции в Кремле 15 февраля 2008 г. В.В. Путин отмечал, что в крупных городах России «до 70–80 процентов продовольственных товаров, а то и 85, по импорту получаем за счет партнеров в Европе»⁴.

При этом *Роспотребнадзором ежегодно бракуется* около 100 тыс. партий **импортного** продовольственного сырья и пищевых продуктов. Наибольшее количество забракованных партий пищевых продуктов приходится на *сахар* и кондитерские изделия, *молоко* и молочные продукты, *мясо* и мясные продукты, *алкогольные напитки, пиво* и безалкогольные напитки.

На российском рынке продаются десятки наименований пищевых продуктов *зарубежного производства*, обозначенных так называемым **индексом «Е»**, за которым стоят компоненты, *запрещенные* к использованию в производстве и реализации в *развитых европейских странах*⁵.

По оценке **Национального фонда защиты прав потребителей**, на мелкооптовых и продовольственных рынках до 85% продуктов питания в той или иной степени *фальсифицированы*.

В тоже время Федеральный закон «О техническом регулировании» заменил *стандарты* другими нормативными актами в статусе федеральных законов – техническими регламентами, в которых требования к *качеству продуктов* питания *подменяются* требованиями к их безопасности, что далеко не одно и то же. Например, колбаса может быть изготовлена *безопасной* для потребления, но *вместо мяса* содержать крахмал и пищевые добавки, имитирующие колбасный вкус.

Сложившаяся ситуация может быть охарактеризована как весьма существенная **угроза здоровью нации**⁶.

Для сравнения можно указать на то, что в США и Франции уровень продовольственного самообеспечения намного превышает 100%, в Германии составляет 93%, в Италии – 78%.

Россия должна занять достойное место на мировых продовольственных рынках, защитив при этом интересы своих производителей и потребителей. При этом

В.В. Путин напомнил, что в советское время до 30 млн тонн пшеницы ежегодно закупалось за границей⁷.

Всё чаще раздаются заявления о том, что Россия собирает рекордные урожаи зерна и в ближайшее время будет способна ежегодно экспортировать до 40–45 млн тонн. Спрашивается: Россия это крупный экспортёр продовольствия или его импортёр?

При этом напомним, что в настоящее время россияне в *среднем* употребляют мяса на 18,7% меньше, чем рекомендуют медики, молока – на 20,7%, овощей – на 26,7%, рыбы – на 46,5%⁸. Для *малоимущих* граждан ситуация ещё более неблагоприятна – доступность, например, мяса для них уже стала весьма проблематичной.

На сегодняшний день по продовольствию **Россия импортозависимая страна**. Обеспечить хоть в какой-то степени рациональную структуру питания человека она самостоятельно не может. Почти 3 млн тонн мяса завозится из-за рубежа. С каждым годом на прилавках становится все больше импортного продовольствия.

Как свидетельствуют данные по состоянию на конец первого десятилетия нового XXI столетия, Россия лишь с помощью мощнейшего **импорта** продовольствия едва-едва начинает выходить на тот уровень потребления продуктов, который у нее был 20 лет назад.

Но, по мнению экспертов ФАО, произошедшее *сокращение пищевой ценности* продовольствия и *снижение потребления* продуктов животноводства населением **не являются** основными факторами продовольственного риска для России.

Действительно, есть еще более серьезная угроза, которая может подорвать сами **основы государственной безопасности**. Это – надёжность продовольственного обеспечения россиян, **продовольственная безопасность страны**.

Продовольственная безопасность – это состояние экономики страны, при котором обеспечивается продовольственная *независимость* России, гарантируется физическая и экономическая *доступность* для каждого ее гражданина пищевых продуктов, соответствующих требованиям законодательства страны о техническом регулировании в объемах не меньше рациональных норм потребления пищевых продуктов, необходимых для активного и здорового образа жизни.

³ Специальный выпуск информационного бюллетеня ЦК КПРФ. «Правда» 2011-03-02.

⁴ <http://www.audit-it.ru/news/account/109090.html>

⁵ Специальный выпуск информационного бюллетеня ЦК КПРФ. «Правда», 2011-03-02.

⁶ Специальный выпуск информационного бюллетеня ЦК КПРФ. «Правда», 2011-03-02.

⁷ См.: <http://rus.ruvr.ru/2008/04/22/808019.html>

⁸ См.: Кривякина Е. Съедобная Доктрина//. Комсомольская правда. 01.02.2010. - <http://www.kp.ru/daily/24433.5/601496/>

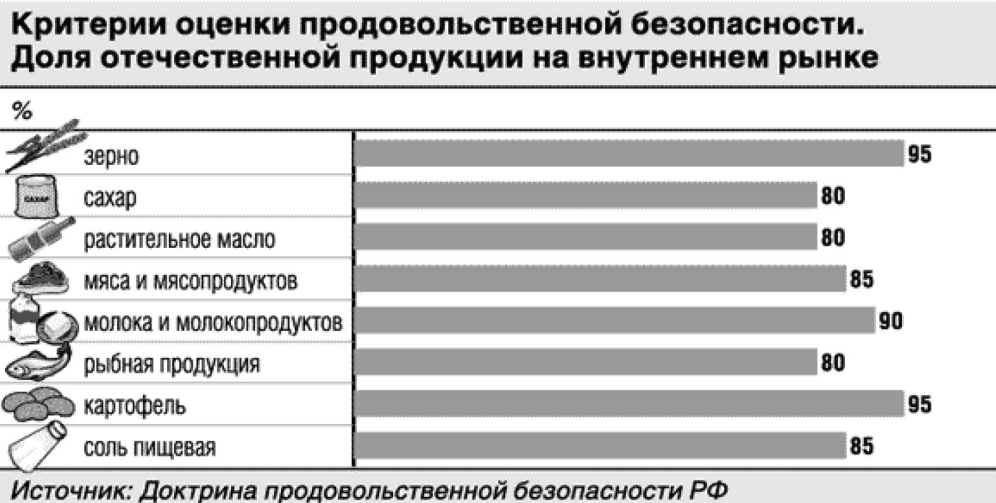


Рис. 1. Доля отечественной продукции на внутреннем рынке

Важность продовольственной безопасности понимают и в российских «коридорах власти». 12 мая 2009 г. была утверждена «Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года». Одно из главных направлений обеспечения национальной безопасности в среднесрочной перспективе – это продовольственная безопасность, гарантированное снабжение населения продуктами питания⁹.

В развитие «Стратегии» 30 января 2010 г. Президент РФ Д.А. Медведев подписал Указ № 120 «Об утверждении Доктрины продовольственной безопасности Российской Федерации». Слова «продовольственная безопасность» в этом документе были легитимизированы на высшем государственном уровне.

В документе названы пути изменения ситуации:

- развитие отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов;
- оперативное реагирование на внутренние и внешние угрозы стабильности продовольственного рынка;
- эффективное участие в международном сотрудничестве в сфере продовольственной безопасности.

Стратегические вопросы обеспечения продовольственной безопасности рассматривает в рамках национальной безопасности Совет Безопасности РФ. Совет Безопасности готовит рекомендации по выполнению федеральными органами исполнительной власти и органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации возложенных на них функций в этой сфере деятельности.

Важно, что в Доктрине установлены **критерии национальной продовольственной безопасности**. Это удельный вес отечественной сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов (с учетом переходящих запасов) внутреннего рынка соответствующих продуктов (пороговые значения). Эти критерии установлены в следующем размере (рис. 1).

Если отечественное сельское хозяйство сумеет достичь таких показателей, то проблему продовольственной безопасности как важнейшую составную часть национальной безопасности можно будет считать, в основном, решенной.

1. www.gks.ru/.

2. Кривякина Е. Съедобная Доктрина // Комсомольская правда. 01.02.2010. – <http://www.kp.ru/daily/24433.5/601496/>

3. Максаковский В.П. Географическая картина мира часть: в 2 кн. Кн. 1: Общая характеристика мира. Глобальные проблемы человечества. – М.: Дрофа, 2003. – 496 с.

4. Специальный выпуск информационного бюллетеня ЦК КПРФ. «Правда» 2011-03-02.

5. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. (утв. Указом Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г.» от 12 мая 2009 г. № 537).

6. <http://rus.ruvr.ru/2008/04/22/808019.html>

7. <http://www.audit-it.ru/news/account/109090.html>

⁹ См., в частности, пункты 49 и 50 Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года (утв. Указом Президента РФ «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» от 12 мая 2009 г. N 537).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ КОРЗИНА ДОЛЖНА СТАТЬ ИСТОЧНИКОМ ФОРМИРОВАНИЯ ЗДОРОВОЙ НАЦИИ

Рассадин Б.И., Лихтенвальд А.В.

Два новых закона о минимальном размере оплаты труда и потребительской корзине, определяющих минимальный прожиточный уровень населения России, не смогут оказать существенного влияния на повышение благосостояния населения. Половина населения с доходами до 15 тыс. руб. в месяц остается за чертой бедности либо на грани бедности. Законодатели России и политики не рассматривают потребительскую корзину как источник здоровой нации, повышения рождаемости и не могут на данном этапе признать социальную сущность человека. Вопросы экономики упираются в вопросы политики в экономике.

Ключевые слова: минимальный размер оплаты труда, потребительская корзина, прожиточный минимум, доходы населения.

В ноябре 2012 г. Государственная Дума приняла, Совет Федерации Федерального Собрания РФ одобрил, а Президент России подписал два новых закона: «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации»¹ и «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда»².

Основные понятия, порядок определения потребительской корзины был заложен в 1997 г. Федеральным законом «О прожиточном минимуме в Российской Федерации»³.

В первоначальной редакции этого закона потребительская корзина определяется как «минимальный набор продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности»⁴. К основным социально-демографическим группам населения отнесены: трудоспособное население, пенсионеры и дети.

Причем набор продуктов питания полностью определялся по составу и объемам в натуральных показателях.

Как отмечалось ранее В. Васильевой «при формировании минимального набора продуктов питания используются нормы физиологических потребностей в пищевых веществах для трудоспособного населения, пенсионеров и детей, а также **рекомендации Всемирной организации здравоохранения**. Этот набор формируется по следующим принципам:

1) удовлетворение потребности основных социально-демографических групп населения в пищевых веществах, исходя из химического состава и энергетической ценности продуктов питания;

2) сложившаяся структура питания с учетом **фактического потребления продуктов в малоимущих семьях**;

3) выбор продуктов, позволяющих организовать **здоровое питание при минимальных затратах**.

Интересно, что продукты для трудоспособного населения подбирают, исходя из физиологических особенностей организма мужчин и женщин, **не занятых тяжелым физическим трудом**, а для пенсионеров – с учетом возрастного снижения потребности в энергетической ценности питания» [1].

Совместить **рекомендаций Всемирной организации здравоохранения** с учетом **фактического потребления продуктов в малоимущих семьях** с физиологическими особенностями организма мужчин и женщин, **не занятых тяжелым физическим трудом**, и при этом организовать **здоровое питание при минимальных затратах** представляется весьма и весьма проблематичным занятием. Трудно себе представить, что для трудоспособного населения в России норма потребления мясopодуKтов в 37,2 кг, рыбopодуKтов в 16,0 кг, а свежих овощей 23,0 кг в год определялась физиологическими потребностями. Наиболее вероятным представляется принцип определения минимального набора продуктов питания по фактическому потреблению продуктов питания в малоимущих семьях, предшествующих 1999 г.

В новой потребительской корзине, введенной с 01.01.2013 г., полностью сохранена структура набора продуктов питания, но пересмотрены объемы потребления в сторону их оптимальной сбалансированности.

¹ Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

² Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 232-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».

³ Федеральный закон от 24.10.1997 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации».

⁴ Там же, ст. 1.

Так, среднедневная норма потребления мяса возросла со 100 до 160 г., или с 37,2 до 58,6 кг в год. Причем сейчас годовая норма потребления мяса в США составляет свыше 100 кг, а в западных странах – 80–90 кг в год на человека. Такой же уровень потребления мяса был и в дореволюционной России.

Кроме того, существенно увеличена норма потребления свежих фруктов с 23 до 60 кг в год на человека.

Следовательно, новая потребительская корзина и сегодня находится в стадии постепенного ее совершенствования в направлении сбалансированного питания с точки зрения здорового питания, но она по-прежнему в большей степени ориентирована на фактическое потребление в малоимущих семьях и легкий физический труд.

В непродовольственных товарах только предметы первой необходимости, санитарии и лекарства определялись размером 10–15% от общей величины расходов на непродовольственные товары в месяц, остальные товары по составу и объемам с учетом срока износа представлялись также как и продукты питания в натуральных показателях.

Третья группа – услуги – определяла структуру жилищных, коммунальных и транспортных услуг в натуральных показателях и объемах, кроме услуг культуры и других видов услуг. Их объем определялся процентом от общей величины расходов на услуги в месяц соответственно в 5 и 15%.

Новая потребительская корзина установила стоимостное соотношение непродовольственных товаров и услуг со стоимостью продуктов питания в размере по 50% на каждую группу. Таким образом, удалось избавиться не только от огромной массы расчетов потребности в непродовольственных товарах и услугах, но и от достаточно скудных норм и нормативов их обеспеченности.

Законодатели этим актом признали ненормальными в современных условиях ношение верхней пальтовой группы в количестве 3 штук (пальто, куртка, плащ) в течение 7,6 года (пенсионерам даже 8,7 года), расход электроэнергии в 50 кВтч в месяц, и транспортные затраты для трудоспособного населения 619 поездок в год, что соответствует практически поездкам только по рабочим дням. Пенсионерам вообще впервые ввели право на поездки с 1.01.2005 г.⁵ в количе-

стве 150 поездок в год, что не в полном объеме покрывает потребность в поездках даже в выходные и праздничные дни.

Обреченность населения выдерживать такие сроки ношения одежды, нормы потребления энергии и транспортных услуг в современных условиях всегда покрывалась в семьях отказом от необходимых продуктов питания. Так, появились мальчишки-акселераты, которых докармливали военные комиссариаты, девочки-малолетки вдоль обочин дорог, пьянство от безысходности и другие социальные язвы.

Большая часть взрослого населения воспитывалась в советский период времени в строгих моральных принципах и обязательствах своевременной оплаты услуг, поэтому даже в трудных жизненных условиях не имели задолженности по обязательствам, что нельзя приписать новому поколению. Поэтому призрачность удовлетворенности нормами и нормативами непродовольственных товаров и услуг в потребительских корзинах прошлых лет несостоятельна, а замена на их процентное соотношение к продуктовой части корзины преждевременна.

Стоимостная оценка потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы формируют прожиточный минимум россиян.

Положения Федерального закона от 24.10.1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» послужили основой формирования потребительских корзин в 1999, 2001, 2002, 2004, 2006 гг., притом, что в ст. 3 этого закона предусматривалось: «Потребительская корзина для основных социально-демографических групп населения в целом по Российской Федерации и в субъектах Российской Федерации определяется не реже одного раза в пять лет...», однако нормы в принципе не пересматривались, а скорее продлевали сроки действия предыдущих.

Таким образом, за предыдущие 14 лет существования потребительской корзины, в том числе и закрепленной Федеральным законом 2006 г.⁶, принципиально не отличающейся по структуре от первоначальной корзины 1999 г.⁷ сложилась достаточно богатая статистическая информация.

Так, величина прожиточного минимума для трудоспособного населения в IV кв. 2012 г. во Влади-

⁵ Федеральный закон от 31 марта 2006 г. № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

⁶ Федеральный закон от 31.03.2006 г. № 44-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» (с изм. от 08.12.2010 г.).

⁷ Федеральный закон от 20.11.1999 г. № 201-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

мирской области составила 6 961 руб. на человека в месяц⁸.

Постановлением Правительства РФ от 20.12.2012 г. № 1337⁹ в целом по Российской Федерации величина прожиточного минимума на душу трудоспособного населения в III кв. 2012 г. составляла 7191 руб. в месяц. При этом минимальный размер оплаты труда составил 4611 руб. в месяц¹⁰, но даже и вновь установленный размер оплаты труда в 5205 руб. в месяц не покрывает потребностей предыдущего полугодия. Это свидетельствует о значительном разрыве между минимальным размером оплаты труда и удовлетворением минимальных потребностей, предусмотренных потребительской корзиной. За чертой бедности, ниже величины прожиточного минимума во Владимирской области проживает 17,5% населения, в целом по России – более 12,7%¹¹.

Систематическое отставание минимального размера оплаты труда от прожиточного минимума свидетельствует о нарушениях ст. 133 Трудового Кодекса РФ [3], которая гласит, что «минимальный размер оплаты труда устанавливается одновременно на всей территории Российской Федерации федеральным законом и **не может быть ниже величины прожиточного минимума трудоспособного населения**».

Ст. 37 Конституции РФ в части пункта 3 предусматривает, что «Каждый имеет право на труд в условиях, отвечающих требованиям безопасности и гигиены, на вознаграждение за труд без какой бы то ни было дискриминации и не ниже установленного федеральным законом минимального размера оплаты труда, а также право на защиту от безработицы» и основывается на положении, что минимальный размер оплаты труда устанавливается федеральным законом в размере не ниже прожиточного минимума» [2].

В качестве эксперимента заместитель руководителя администрации Тбилисского района Краснодарского края Дмитрий Жертовский прожил месяц, уложившись в прожиточный минимум. На начало эксперимента – 19 марта 2012 г. – прожиточный минимум в регионе составлял 6444 руб. За 30 дней у Д. Жертовского от этой суммы осталось 75 руб.

03 коп., о чем он написал в своем микроблоге. За время эксперимента 28-летний чиновник похудел на 5,5 кг, сообщили «РИА Новости» в пресс-службе районной администрации. Жертовский начал эксперимент, чтобы показать, что на прожиточный минимум прожить невозможно¹². И это был только один месяц. За более долгий срок эксперимента, последствия, отразившиеся на здоровье, скорее всего, были бы более ощутимы и более негативны. Он рассчитывал, тем самым, убедить местных предпринимателей указывать в декларациях реальные зарплаты и платить налоги.

Из этого примера можно сделать вывод о невозможности человека без вреда для здоровья прожить месяц на ту сумму, которую предполагает прожиточный минимум, а тем более на минимальную заработную плату, которая при этом еще и ниже прожиточного уровня.

Второй вывод свидетельствует об инициативе снизу и несостоятельности реально оценить ситуацию наверху.

В условиях нарушения действующего законодательства происходит приспособление бизнеса и населения к постоянному покрытию разницы в 2350–2580 руб. в месяц, или более 55% к минимальной заработной плате за счет скрытых, нелегальных и других источников, необлагаемых налогами. Потери доходных источников бюджета и внебюджетных фондов очевидны.

Первичные потребности людей постоянны. К ним относится потребность не только в пище, но также и в одежде, в жилье, увеличив прожиточный уровень до реальных размеров, а минимальную заработную плату выше прожиточного уровня можно будет говорить о здоровье нации.

Увеличение минимального размера оплаты труда с 01.01.2013 г. до 5205 руб. в месяц [4], очевидно, также не является решением старой проблемы даже по отношению к предыдущему кварталу.

Утверждение новой потребительской корзины федеральным законом от 03.12.2012 г. № 227 [5] с изменением набора продуктов в сторону их более сбалансированного питания с медицинской точки зрения должно привести к увеличению величины прожиточного минимума за счет увеличения по-

⁸ Постановление Губернатора Владимирской области от 29.01.2013 г. № 70.

⁹ Постановление Правительства РФ от 20.12.2012 г. № 1337.

¹⁰ Федеральный закон от 1 июня 2011 г. № 106-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».

¹¹ http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.

¹² http://www.vedomosti.ru/politics/news/1660987/chinovnik_prozhiv_mesyac_na_prozhitochnyj_minimum_pohudel_na.

требления мяса, овощей и фруктов. Однако замена натуральных показателей непродовольственных товаров и услуг 50% соотношением к стоимости продуктовой корзины будет способствовать ее снижению.

Расчеты и многолетние наблюдения показывают, что соотношение стоимости непродовольственных товаров и услуг по 50% к стоимости продуктов питания явно занижены и направлены на еще большее увеличение сроков носки одежды и обуви, сроков службы других непродовольственных товаров, поскольку оплата услуг будет производиться, исходя из 100%-ного соотношения их стоимости к стоимости продуктовой корзины. Фактически соотношение одного из показателей стоимости услуг или непродовольственных товаров находится в пределах 90–120% стоимости продуктов питания.

Это подтверждается статистическими данными в целом по РФ за III кв. 2012 г.¹³ Для трудоспособного населения минимальный набор продуктов питания обошелся в 2497 руб., непродовольственные товары – 1000 (40% продуктовой корзины), услуги – 2915 (116,7%), кроме того налоги – 779 (31,2%) при прожиточном минимуме 7191 руб. в месяц. А для всего населения при величине прожиточного минимума 6643 руб. в месяц продукты питания составили в потребительской корзине 2436 руб., непродовольственные товары – 1036 руб. (42,5%), услуги – 2693 руб. (110,6%), налоги 478 руб. (19,6%).

То есть изменение соотношения стоимости услуг и стоимости питания в новой потребительской корзине может на треть снизить величину прожиточного минимума трудоспособного населения, поскольку реальное соотношение 2/3 заменено на ничем неоправданное 1/1. При этом очевидно, что статистика бедности населения сократится, но вряд ли это изменит уровень жизни населения в лучшую сторону.

В связи с диспропорцией в соотношениях минимального прожиточного уровня и минимальным размером оплаты труда, который искусственно поддерживается длительный период времени при явном нарушении принятых норм Трудового Кодекса РФ, возникает вопрос правомерности поддержания крайне низкого размера оплаты труда.

В качестве приоритетов социально-демографической политики сегодня на одной чаше весов **борьба с абстрактной статистикой бедности**, на другой – **борьба с реальной бедностью и ее пороками**: пьянством, наркоманией, падением нравов. Или – на одной чаше весов – сокращение покупательской способности населения, выдача пособий малоимущим, создание дополнительных рабочих мест в социальных институтах, искусственное возвращение среднего класса и сверхбогатых избранных россиян. На другой – повышение благосостояния населения, возросший спрос на товары, сокращение бедности, ее пороков, извлечение теневых оборотов, пополнение бюджетов всех уровней, и на этой основе повышение ВВП страны. Поскольку не может бедный, голодный и обездоленный человек трудиться с полной отдачей сил на благо отчизны, все помыслы его направлены на поиск удовлетворения насущных потребностей, порой для их исполнения он вынужден идти и на подлог, и на обман. И это не его вина, а проблема и вина законодательных органов.

Рост последнего увеличения минимального размера оплаты труда с 4611 до 5205 руб. в месяц составил почти 12,9%. При этом законодатели сочли возможным в 2012 г. увеличить собственную оплату труда в аппарате Правительства РФ до 150 тыс. руб. в месяц с ростом к 2011 г. на 47%, в Государственной Думе ФС РФ – на 46,7% (81,4 тыс. руб. в месяц), в Совете Федерации ФС РФ – на 46% (до 89,8 тыс. руб.), а в Администрации Президента РФ до 132,3 тыс. руб. в месяц с ростом на 46,5%¹⁴.

Служение народу принесло в 2011 г. Первому заместителю Председателя Правительства РФ Шувалову И.И. 9,6 млн руб., а совместно с женой 374,6 млн руб., заместителям Председателя Правительства РФ Суркову В.Ю. с женой – 130,2 млн руб., Хлопониным – 488 млн руб. за 2011 г.¹⁵ Еще богаче оказались сенаторы с семейными годовыми доходами от 500 млн руб. до 2,7 млрд руб.¹⁶ Следовательно, большая часть чиновников всех уровней: министры, губернаторы, сенаторы, депутаты активно используют административный ресурс, свое положение в личных, корыстных интересах.

В общей численности гражданских служащих федеральных органов исполнительной власти

¹³ http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d04/284.htm. (Дата обращения 15.03.2013 г.).

¹⁴ http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/IssWWW.exe/Stg/d01/plat28.htm. (Дата обращения 18.04.2013 г.).

¹⁵ <http://ria.ru/infografika/20120419/629745065.html> (Дата обращения 18.04.2013 г.).

¹⁶ <http://www.forbes.ru/infographics/sobytiya/vlast/81131-dohody-gubernatorov-senatorov-deputatov-kremlya-v-kartinkah> (Дата обращения 19.04.2013 г.).

56,3% чиновников, или 15570 человек имеют доходы более 60,1 тыс. руб. в месяц.

Сами по себе такие темпы роста и значения месячной оплаты труда, прочих доходов членов их семей не вызывали бы никаких эмоций на фоне повышения благосостояния нации, например, в 2–3 раза, ростом заработной платы в сельском хозяйстве, здравоохранении, образовании и др. сферах, или на фоне роста валового внутреннего продукта на 60–70%, но их заслуги и мера ответственности за социально-демографические процессы остается за гранью разумного восприятия.

Пренебрежительное отношение к человеку труда просматривается в рассуждениях некоторых депутатов, что народ использует часть национального дохода не по назначению, пропьют. Другие, как министр образования и науки, считают, что у специалистов недостаточно развито чувство самоуважения, если согласны работать за мизерную оплату труда. Третьи почему-то уверены, что повышение минимального размера оплаты труда до прожиточного минимума будет «разгонять инфляцию», хотя основная часть денежной массы принадлежит далеко не бедным слоям нашего общества.

При этом каждый из высокопоставленных чиновников будет утверждать и это априори несомненно, что в их семейном бизнесе нет заработной платы с минимальным размером оплаты труда 5205 руб. в месяц. И, соответственно, никто из них не понесет сколь-нибудь значимых потерь в бизнесе. Неясно одно, почему не подняли минимальный размер оплаты труда хотя бы до сопоставимого уровня с прожиточным минимумом, например, до 7000–7500 руб. в месяц. Поквартальное или годовое поэтапное повышение этого размера позволило бы вначале сократить разрыв, а в последующем и превысить прожиточный уровень, изжить бедность и уничтожение населения, повысить самооценку народа. Та часть населения, которая выйдет из нищеты, будут стремиться к развитию бизнеса, предпринимательства, здорового накопительства, но никак не пьянства. Согласитесь, что в среде перечисленных богатых пьют, но не спиваются. Дать такой шанс населению, соблюсти законодательную норму по опережающему росту минимального размера оплаты труда по сравнению с прожиточным минимумом, выполнить, наконец, свой гражданский долг перед своими избирателями и народом – это непосредственная обязанность чиновника любого уровня и ранга.

Поскольку в бюджетной сфере доля минимального уровня оплаты труда мала, нагрузка на бюджет увеличится незначительно, по крайней мере, не на 46–47%. Наибольшая часть минимальной оплаты труда в экономике поддерживается теневыми выплатами. Поэтому социально-экономический эффект такого мероприятия попутно позволит сократить теневые доходы граждан, повысить сборы подоходного налога, пополнить отчисления во внебюджетные фонды, сократить выплаты пособий малообеспеченным семьям.

В данной ситуации следует напомнить о том, что в самые трудные периоды времени в Америке при Ф. Рузвельте и в послевоенной Германии провозглашался принцип «благосостояние для всех» при этом быстрыми темпами росла экономика стран за счет увеличения покупательской способности населения.

Таблица 1

Сравнение потребительских корзин в Германии и в России

Наименование составляющих	Россия (Владимир и обл.), руб.	Германия ¹⁷ (в среднем по стране), в пересчете в руб.
Продукты питания	2497	6 259,20
Жилье	3694 (услуги и налоги)	10 412,40
Непродовольственные товары	1000	2 258,00
Итого, руб.	7191(6961)	18 929,60

¹⁷ <http://www.unicum.de/studienzeit/service/lebenskostenrechner/index.php?bundesland=17> (Дата обращения 15.02.2013 г.).

В целях объективности наших «достижений» в таблице 1 приведено международное сравнение потребительских корзин в России и Германии.

Исходя из данных таблицы, можно сделать вывод об огромной разнице размеров прожиточного минимума в России и Германии. Сумма, заложенная на продукты питания в Германии, сопоставима со всей величиной прожиточного минимума в России. Коммунальные услуги и непродовольственные товары в потребительской корзине Германии, также как и у нас на 2/3 [(10412+2258):6259,2] дополняют продовольственную корзину.

Распределение населения России по величине среднедушевых доходов в процентах к общей численности населения¹⁸ представлено в таблице 2.

В этой таблице просматривается внешне благоприятная ситуация сокращения удельного веса населения с доходами ниже минимального размера оплаты труда до 7,3% в 2011 г. Однако если в 2005 г. при доходах, превышающих четырехкратный уровень минимального размера оплаты труда, в категорию с доходами в 3500 руб. входило 23,3% населения, то к 2007 г. эта категория расслоилась до 54,1% населения во всех категориях с доходом до 10000 руб., а в 2011 г. – до 73,4% населения в категориях до 20173 руб. дохода. В таблице расслоение населения выделено жирным шрифтом с указанием четырехкратного уровня в виде дроби. При этом 7,3% населения в 2011 г. с доходами ниже минимального размера оплаты труда отражает

крайнюю бедность значительно ниже прожиточного минимума потребностей.

В оптимальных условиях расширенного воспроизводства народонаселения каждый трудоспособный человек должен иметь доход как минимум в размере двукратного прожиточного уровня. По данным за III кв. 2012 г. прожиточный минимум трудоспособного человека составил 7191 руб., ребенка – 6387 руб.¹⁹. Минимальный доход трудоспособного родителя в 2012 г. должен бы составлять от 13600 до 14400 руб., что относит его к категории населения с доходами в 15000 руб. Даже в 2011 г. только немногим более 50% населения имели доходы на этом уровне, а 48,6% населения находились на грани бедности. В таких условиях даже обещания в отсроченных выплатах материнского капитала, как мера повышения рождаемости не всегда срабатывала в нужном направлении. Не следует забывать о том, что мы все: и бедные, и богатые живем в XXI в., и все хотят иметь достаточно цивилизованные блага современной жизни.

Например, явно недостаточная норма потребления электроэнергии в 50 кВтч в месяц на человека при ее замене на 50-процентное соотношение, при фактических расходах на услуги 110,6–116,7% к продуктовой корзине сократится наполовину и составит 20–25 кВтч при прочих равных условиях – жить без электроснабжения со свечой, без холодильника и т. д. явно не выход для 15–20% населения. Остается экономия на непродовольствен-

Таблица 2

**Распределение населения России по величине среднедушевых доходов,
в процентах к общей численности населения**

Показатели \ годы	2005	2006	2007	2009	2011
Все население	100	100	100	100	100
до 3500, руб. в месяц	23,3/800*	15,9/1100*	10,9/2300*	5,3	2,8
3500,1–5000, руб. в месяц	16,5	13,7/4812**	10,9	7,0/4330*	4,5/4611*
5000,1–7000, руб. в месяц	17,6	16,5	14,5	10,9	8,1
7000,1–10000, руб. в месяц	17,1	18,2	17,8/10062**	15,9	13,4
10000,1–15000, руб. в месяц	13,9	17,1	19,1	20,4	19,8/13400
15000,1–25000, руб. в месяц	11,6	12,6	16,6	21,9/18943**	24,8/20173**
25000,1–35000, руб. в месяц	...	6,0	10,2	9,3	12,1
Свыше 35000, руб. в месяц	9,3	14,5

Примечание: * – справочно отмечены данные минимального размера оплаты труда в целом по РФ, рублей в месяц.

** – 4-кратный размер расслоения населения по минимальному размеру оплаты труда.

¹⁸ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_31g.htm. (Дата обращения 15.03.2013 г.).

¹⁹ http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/lssWWW.exe/Stg/d04/284.htm. (Дата обращения 15.03.2013)

ных товарах, что приведет к росту срока ношения одежды, и продуктах питания.

По данным Сберегательного банка России²⁰, который в народе считают банком «для пенсионеров», только 70% населения пользуются депозитными вкладами в банках, что также свидетельствует о крайне бедном положении 30–50% населения. Если иметь в виду, что часть пенсионеров даже при скудном существовании откладывают «на черный день» и несколько увеличивают удельный вес вкладчиков банков, то приходим опять к тому же значению **почти в 50% беднейшего населения в России.**

По итогам 2011 г. в России насчитали 96 человек, состояние которых оценивается свыше миллиарда долларов США, около 4% населения имеют доходы свыше 1 миллиона руб., но все они скромно входят в группу населения с доходами выше 35000 руб. Динамика численности этой группы населения не отмечалась до 2007 г., но сегодня она имеет явно положительную тенденцию.

Это свидетельствует о том, что в целом общество в России разделено примерно пополам: половина населения живет за пределами или на границе бедности, вторая половина формирует средний класс. При этом особенную роль в российском обществе занимает элита численностью около 4% населения.

Весьма интересен и тот факт, что 03 декабря 2012 г. в один день Президентом РФ подписаны два федеральных закона «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации» № 227-ФЗ и «О

внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда» № 232-ФЗ. Оба закона были приняты для большинства незаметно, тихо, спокойно, чисто по-деловому, по-рабочему. На их принятие практически даже не среагировали средства массовой информации. Да и стоит ли реагировать, если никому ничего не добавили и практически ничего ни у кого не отняли. Оба эти закона носят основополагающий характер по решению судеб большей части населения огромной и богатейшей по природным ресурсам страны, но по своей сути они не решили никаких проблем в обществе и поэтому не вызвали интереса общественности. Никто из законодателей при доходах каждого свыше 2,0 млн руб. в год не хочет существенных изменений в сторону улучшения положения половины населения с годовыми доходами ниже своей месячной оплаты труда. Поневоле вспоминается Некрасов «Кому на Руси жить хорошо?». Малодушие 4-процентной группы населения приводит к пессимистичности, апатии, безысходности большей части населения.

Наши политики и в этот раз не смогли подняться выше понятий середины прошлого века, осознания роли человека не как человека экономического, зависимого от связи «кошелек – желудок» и признания в каждом из людей человека как существа социального.

Так, на наш взгляд, вопросы роста экономики, удвоения ВВП и роста благосостояния населения – собственно вопросы экономики упираются в вопросы политики в экономике.

1. Васильева В.В. Новый размер МРОТ: Последствия и тенденции. Изд-во ГроссМедиа, РОСБУХ, 2007; V. Vasilyeva The new size of the minimum wage: Implications and trends. Publ GrossMedia, ROSBUH, 2007.
2. Конституция Российской Федерации, ст. 37, п. 3.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 197-ФЗ (в редакции 5.04.2013), ст. 133.
4. Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 232-ФЗ «О внесении изменения в статью 1 Федерального закона «О минимальном размере оплаты труда».
5. Федеральный закон от 03.12.2012 г. № 227-ФЗ «О потребительской корзине в целом по Российской Федерации».

²⁰ <http://www.sbrf.ru/vladimir/ru/about/today/>. (Дата обращения 19.03.2013)

ЛАТЕНТНЫЕ СЛЕДСТВИЯ РЕКЛАМНОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ КАК ПОТЕНЦИАЛ СОЦИАЛЬНОГО КОНФЛИКТА

Савельева О.О.

В статье реклама определяется как информационная модель блага, в которой есть прагматические и социокультурные компоненты (социокультурный дискурс рекламы). Именно с таким дискурсом связаны возможные латентные следствия рекламного воздействия. В некоторых случаях социокультурный дискурс рекламы может даже стать социальным конфликтогеном. Особенно велик риск в условиях низкого уровня жизни населения.

Ключевые слова: реклама, латентные следствия рекламы, потенциал социального конфликта.

Любое рекламное сообщение (плакат, ролик, листовка и пр.) есть, в сущности, информационная модель некоторого блага, выносимого на тот или иной тип рынка для социального обмена. Эта модель содержит, во-первых, прагматические сведения о самом товаре. Так, типовой рекламный ролик про зубную пасту представляет нам информацию о её потребительских свойствах (приятна на вкус), отличиях от других паст – (лучше других отбеливает зубы), демонстрирует внешний вид товара, называет торговую марку, производителя и т. д. Эту составляющую рекламного сообщения мы называем «товарный дискурс рекламы».

Во-вторых, в рекламе как информационной модели товара есть и социокультурная составляющая: рекламные образы, ситуации потребления, мотивация, ценностный аспект, используемые стереотипы, словесные конструкции, цветовые сочетания и пр. Проанализируем с этой точки зрения типовой рекламный ролик про зубную пасту. Там заявлено, по существу, что белые зубы в данном социуме являются культурной нормой, а вот жёлтые – её нарушением. Между прочим, в странах Юго-Восточной Азии социальной нормой являются жёлтые зубы, а модой – черные. Можно вспомнить, что в средневековой Москве красавицы густо белили лицо и чернили (для контраста) зубы. Но вернёмся к ролику. Нам показывают, что от внешнего вида зубов (то есть от соблюдения принятой в обществе нормы, касающейся внешнего вида зубов) зависит лёгкость и продуктивность социальных контактов. В свою очередь, из рекламного сообщения понятно, что эти контакты крайне важны для жизненного успеха. Следовательно, нарушать норму (иметь жёлтые зубы) – уменьшить свой социальный капитал, подвергать свои жизненные шансы

рisku. Лучше не рисковать, а купить предлагаемую зубную пасту и расходовать её максимально интенсивно. Это и подобные компоненты рекламы формируют второй дискурс данного сообщения – социокультурный. Социокультурный дискурс рекламы – это социальные и культурные аспекты презентации рекламируемого товара аудитории, соотносящие этот товар с культурой и социальными параметрами аудитории, приписывающими благу социальные и культурные смыслы.

Социокультурный дискурс рекламы концентрируется, главным образом, вокруг убеждающего компонента рекламы. Цель – интернировать в человека мнение, что, воспользовавшись рекламируемым товаром, он улучшит, или, по крайней мере, подтвердит своё положение в социальном пространстве, нарастит (сохранит) свои социальный и культурный капиталы (в терминологии П. Бурдьё).

Известный французский специалист по теории рекламы А. Дейян подчёркивает, что, без сомнения, рекламу можно рассматривать как один из видов передачи информации в торговле. В этой своей роли реклама информирует аудиторию о наличии товара, его цене, внешнем виде и т. д. Но основное назначение рекламы – побуждать к покупке. Для этого реклама «представляет человеку его собственный образ, отвечающий его чаяниям и ожиданиям. Эти последние являются функцией социокультурной среды и поэтому определяющими: на них-то в первую очередь и должна ориентироваться реклама»¹. Выразительно сказал об этом Р. Барт: «Любая реклама называет товар (это его коннотация), но рассказывает она о чем-то ином (это его денотация); оттого её приходится включить в число основных продуктов психического питания, какими служат

¹ Дейян А. Реклама. – М., 1993. – С. 6.

для нас литература, зрелище, кино, спорт, пресса, мода. Касаясь товара языком рекламы, люди придают ему осмысленность, тем самым превращая простое пользование им в духовный опыт»². Социокультурный дискурс рекламы достаточно часто доминирует в рекламном сообщении над дискурсом товарным. Примером может служить рекламный плакат «Череп покойника», победивший на рекламном фестивале ЭПИКА-96. На чёрном фоне был представлен весьма эффектный поясной «портрет скелета», на запястье которого сохранились часы. Надпись гласила «Под сиденьем не оказалось спасательного жилета». На первый взгляд, это социальная реклама, напоминающая о правилах безопасного поведения на воде. Но нет! Реклама шла по номинации «Личные принадлежности». Рекламировались ... водонепроницаемые часы, рекламодателем был производитель таких часов, а не служба спасения на водах.

Посмотрим на рекламу с позиций теории социолога Р. Мертон о явных и латентных следствиях социальных действий. С товарным дискурсом рекламы связаны явные функции рекламы (содействие продажам), с социокультурным – латентные функции рекламы: воздействие на ценностные ориентации и нормы аудитории, формирование социальных ожиданий, моделей поведения, культурных идеалов, прямо с рекламируемым благом не связанных. Эти латентные функции не предполагают сознательных, заранее рассчитанных действий самого рекламиста. Проще говоря, создавая коммерческую рекламу, рекламист не намерен кого-то воспитать, учить, формировать идеалы. Задачи у него гораздо более прагматичные – продвинуть товар или услугу в сознание аудитории, сформировать желание купить его, стимулировать акт покупки. Латентные же следствия возникают и проявляются в связи с особенностями рекламного воздействия, а именно: наличием в рекламе специфического социокультурного дискурса, связанного с убеждающим компонентом рекламы.

Именно в связи с социокультурным дискурсом рекламы связаны многочисленные претензии к институту рекламы вообще, и к конкретной рекламе, в частности, выдвигаемые и широкой общественностью, и специалистами в области педагогики, психологии, многих общественных

наук. Суть этих упреков: реклама формирует неправильные представления и модели поведения, создаёт потребности «на пустом месте», заставляет людей тратить сверх из объективных возможностей и т. п. Между тем, с уверенностью можно сказать, что упреки в адрес рекламы существенно уменьшились, если бы удалось решить задачу доведения рекламы строго до целевой аудитории, именно до «своего» адресата.

Суть проблемы в следующем. В российском законе «О рекламе» от 2006 г. реклама определена как информация, распространённая любым способом, в любой форме и с использованием любых средств, адресованная *неопределённому кругу лиц* и направленная на привлечение внимания к объекту рекламирования, формирование или поддержание интереса к нему и его продвижение на рынке (ст. 3). Между тем, на практике рекламисты составляют и распространяют рекламные сообщения, ориентируясь на так называемую «целевую рекламную аудиторию», на определённый сегмент рынка. В одном случае это могут быть женщины-пенсионерки с доходом ниже среднего, в другом – молодые бизнесмены с доходом от 300 тыс. евро в год. Иначе говоря, реклама предназначена, вопреки буквальному пониманию закона, как раз для «определённой» группы лиц. Неслучайно в закон введён термин – «потребители рекламы» (ст. 3, п. 8): «лица, на привлечение внимания которых к объекту рекламирования рассчитана реклама». Реклама дорогих духов не рассчитана на привлечение внимания малообеспеченных групп населения, реклама мази от артрита не рассчитана на подростков. Для попадания «в цель» (достижения целевой аудитории) рекламисты не только ориентируют социокультурный дискурс рекламы на типичного представителя «своей» аудитории, но и выбирают определённые информационные каналы.

Но на практике реклама достигает, как правило, отнюдь не только целевой аудитории. Реклама автомобиля стоимостью 50 тыс. евро по общедоступному телевизионному каналу предназначена для очень небольшой части его зрителей. Но «потребители рекламы» все телезрители. Тот социокультурный дискурс, который должен был воздействовать на некоторых, воздействовал, в той или иной степени, на всех. Причём, вос-

²Барт Р. Рекламное сообщение// Барт Р. Система моды. Статьи по семиотике культуры. – М., 2003. – С. 415.

приятие рекламы «нецелевой» аудиторией может самым радикальным образом отличаться от того воздействия, которое было запланировано рекламистом. Так, по российскому телевидению запустили в своё время рекламу дорогого пива с демонстрацией «сладкой жизни» успешного молодого бизнесмена на своей яхте. «Целевая» часть аудитории восприняла рекламу позитивно, а нецелевая негодовала от демонстративного нарушения в рекламе принятых культурных норм.

Рекламное воздействие, таким образом, может привести, применяя терминологию Р. Мертона, к «непредвиденным последствиям социальных действий», не связанным с сознательной мотивацией субъекта действия, возникшим и проявившимся вследствие объективной природы ситуации, в частности, социальной структуры объекта воздействия. «Непредвиденные последствия» рекламы могут доходить до социального конфликта. В одном случае, это частные конфликты, связанные с недостоверностью рекламной информации, обманутыми ожиданиями потребителей рекламируемого товара. В России самый крупный конфликт подобного рода возник в связи с крахом финансовых «пирамид», активно рекламируемых в 1990-х гг. Особенно впечатляющей была реклама пирамиды МММ, вошедшей в учебники по истории российской рекламы. Но вполне возможны и системные конфликты, обусловленные постоянным несопадением целевых аудиторий и реальных потребителей рекламы, массовой демонстрацией тех моделей жизни, которые не могут быть реализованы большинством населения в данных социально-экономических условиях. Обратим внимание на то, что в Китае, желая избежать подобных системных конфликтов, запретили в 2013 г. рекламу любых предметов роскоши. И это притом, что такой рынок в Китае – один из самых крупных в мире и быстро развивается.

Рассмотрим подробнее возможности позиционирования рекламы в рамках теорий конфликта. Основу этих теорий составляет мысль, что общество – это, прежде всего, группы людей с разными интересами и разным доступом к ресурсам. Только через конфликт таких групп общество развивается, меняет свои формы, адаптируется к изменившимся условиям. Но теории

социального конфликта различаются тем, что именно их авторы видят в основе конфликта. Так, *марксизм* основой любого конфликта считает, в конечном счёте, развитие производительных сил. Основные конфликтующие группы – классы, различающиеся по критерию «владение капиталом». С точки зрения рекламы, марксова теория классового конфликта не даёт особых перспектив для интерпретации в её рамках социальной роли рекламы. Ведь системообразующая база рекламы – потребление. Потребление же прямо не зависит от критерия «обладание капиталом» (опять же в марксовой трактовке понятия «капитал»). Так, наёмный топ-менеджер, сам не владеющий средствами производства, по потреблению близок к владельцу крупного бизнеса. Наоборот, владелец мелкого бизнеса близок по потреблению к наёмному рабочему.

Но сегодня широкое распространение получила немарксистская социология конфликта, наиболее ярким представителем которой можно считать Р. Дарендорфа. Причину конфликтов этот автор видит в разном доступе к ресурсам разного рода, из которых наиболее дефицитные – власть и авторитет. Доступ этот закреплён позицией человека в социальной структуре и соответствующей этой позиции социальной ролью индивида³. По мысли Дарендорфа, социальная среда изначально конфликтна, мирное сосуществование в ней возможно только при условии высокой социальной мобильности. Но, считает Дарендорф, такая конфликтность есть непреходящий атрибут социальной системы, без него она мертва, так как нет механизма развития. Стабильность и изменение, согласие и конфликт, функция и дисфункция, консенсус и принуждение присутствуют в каждом общественном процессе и диалектически связаны.

В рамках такого теоретического построения открываются широкие возможности исследования социальной роли рекламы. Реклама проявляет социальный конфликт, формирующий вокруг доступа разных социальных групп к ресурсам потребления. Потребителю предоставляется информация о социально одобряемых моделях перемен, повышающих качество его жизни. Реклама формирует желание воспользоваться этими моделями, реализовать предлагаемые возможности изменения своей жизни.

³ Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта // Социс. – 1994, № 5.

Но такое желание даёт позитивные результаты (повышает вертикальную и горизонтальную социальную мобильность, например) только тогда, когда индивид вырабатывает мнение о возможности реализовать их социально одобряемым способом (повышая свою квалификацию, трудясь более интенсивно, сужая временно текущее потребление и накапливая средства). Но вполне возможны ситуации, когда институт рекламы распространяет на социум идеальные модели потребления в социально-экономических условиях, не дающих оснований большинству членов этого социума сформировать мнение о доступности этих моделей (а в России именно такая ситуация, как будет показано далее). Тогда институт рекламы начинает играть деструктивную роль, формируя конфликт, которые в сложившейся социальной системе разрешиться позитивно не может. Последствия в данном случае могут быть весьма радикальными для социальной системы.

Рассмотрим с этой точки зрения ситуацию в России. Один из важнейших факторов социальной дифференциации – уровень жизни населения. В российской статистике он исчисляется как тот стандарт потребления, который человек может приобрести на свой душевой доход (доход на члена семьи в месяц). Первый стандарт потребления – это прожиточный минимум (ПМ) – средства, минимально необходимые для социального выживания. Его месячная величина устанавливается в соответствии с Федеральным законом 1997 г. № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации» и представляет собой стоимостную оценку потребительской корзины, а также обязательные платежи и сборы. Потребительская корзина включает минимальные наборы продуктов питания, непродовольственных товаров и услуг, необходимых для

сохранения здоровья человека и обеспечения его жизнедеятельности. Данные о величине прожиточного минимума в конце 2012 г. представлены в таблице 1.

По сравнению с концом 2011 г. величина прожиточного минимума в конце 2012 г. выросла на 7,9% и составила примерно 167 евро⁴. Второй стандарт потребления – восстановительный потребительский бюджет (ВПБ). Это средства, необходимые для полного восстановления работоспособности и некоторого развития. В конце 2012 г. ВПБ равнялся 17433 руб. (примерно 435 евро на члена семьи в месяц). Третий стандарт потребления – бюджет среднего достатка (БСД) – средства, необходимые для полноценного физического и умственного развития человека. В тот же период он был равен 45825 руб. (около 1145 евро) на члена семьи в месяц.

Граждане, имеющие доходы менее ПМ признаются в России «наиболее нуждающимися» и имеют право на социальную государственную помощь. «Низкообеспеченные» граждане имеют доход выше ПМ, но ниже ВПБ. «Обеспеченные ниже среднего уровня» – это те, кто имеет доход между ВПБ и БСД. Наконец «средне- и высокообеспеченные» – это те, чей доход в месяц превышает БСД. Обратимся к расчётным данным, представленным в таблице 2.

По этим данным, почти 60% российского населения имеют уровень доходов, предполагающий только один критерий выбора товаров – минимальную цену. Соответственно, практически любая реклама для них – это лишь раздражающая информация, демонстрирующая исключительно так называемые компаративные группы сравнения: те слои населения, к которым данный потребитель не принадлежит и уровня потребления которых в данной социальной ситуации

Таблица 1

Величина прожиточного минимума в Российской Федерации на конец 2012 года

Категория граждан	Рубли
В целом по стране	6705
Трудоспособное население	7263
Пенсионеры	5281
Дети	6432

⁴Уровень жизни населения регионов России. Мониторинг доходов и уровня жизни населения. М., Всероссийский центр уровня жизни, 2012, № 4. – С. 17–18.

Таблица 2

Группировка населения России по системе потребительских стандартов в 2011 году,
в % к общей численности населения

Группа населения	В целом по России
Наиболее нуждающиеся	11,4
Низкообеспеченные	48,5
Обеспеченные ниже среднего уровня	31,7
Средне- и высокообеспеченные	8,4

достичь не может. Ситуацию усугубляет тот факт, что очень значительный объем рекламной информации транслируется в РФ по телевидению (таблица 3).

В соответствии с экспертными данными за 2012 г., при общем объеме рекламного рынка (ATL и BTL-коммуникации) в РФ в 378,2 млрд руб. (приблизительно

9,5 млрд евро), объем телерекламы составил 143,2 млрд руб., или 38% всего рынка⁵. Главные же телезрители – это как раз люди с низкими доходами, поскольку у них мало иных возможностей получить информацию и провести досуг. Неудивительно, что эффект от рекламы часто противоположен желаемому рекламодателями. Так, по данным

Таблица 3

Структура и динамика рекламного рынка Российской Федерации по каналам рекламной коммуникации

Сегмент рекламного рынка	2012 год	прирост в 2012 году по сравнению с 2011 годом
	Млрд руб.	%
Телевидение	143,2	9
<i>в том числе эфирное</i>	139,9	9
<i>кабельно-спутниковое*</i>	3,31	27
Радио	14,6	23
Печатные СМИ	41,2	2
<i>в том числе газеты</i>	9,5	8
<i>журналы</i>	20,1	1
<i>рекламные издания</i>	11,6	-1
Наружная реклама	37,7	10
Интернет	56,3	35
<i>в том числе медийная реклама</i>	17,9	17
контекстная реклама	38,4	45
Прочие медиа	4,9	14
<i>в том числе Indoor-реклама</i>	3,8	13
<i>реклама в кинотеатрах</i>	1,11	18
Итого по сегменту ATL-коммуникаций	297,8	13
По сегменту BTL-коммуникаций	80,4	18
Всего по рекламному рынку РФ	378,2	–

⁵ Объем рынка маркетинговых коммуникаций России по итогам 2012 г. Данные Ассоциации коммуникативных агентств России. Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id2990.

исследовательский фирмы Комкон, 65% телезрителей отрицательно относятся к рекламе и только 10% признают её полезной.

Реклама демонстрирует большей части населения день за днём фактически недостижимые для них модели поведения, «правила жизни». Эти модели соотносятся человеком с оценкой своих собственных жизненных шансов по их реализации. Если такая оценка негативна, то подобные модели служат не руководством к продуктивному социальному действию, а являются одним из источников формирования глубокого и широко-масштабного социального недовольства.

В рамках немарксистских теорий конфликта может также быть рассмотрен уже более частный аспект социального бытования рекламы, а именно, противоречие интересов всех участников рекламного процесса – рекламодателей, рекламопроизводителей, рекламораспространителей и потребителей рекламы. Каждая из этих сторон решает свои специфические задачи, не совпадающие часто с задачами других звеньев

рекламной цепочки. Так, явно проявляется конфликт интересов между потребителями рекламы и рекламораспространителем, если в роли последнего выступает средства массовой информации (СМИ). Рекламные сообщения в этом случае поступают к аудитории «в нагрузку» к контенту СМИ, что воспринимается ею негативно. Никому не нравится, что фильм прерывается рекламным блоком. По данным исследователей, именно реклама является главным негативным фактором телесмотра с точки зрения телезрителей. Интересы рекламопроизводителей (работников рекламных агентств), в частности, желание реализовать свой творческий потенциал, также приводит, порой, к конфликту с рекламной аудиторией, которая считает, что рекламисты переходят границы вкуса и пристойности, принятых в обществе норм. Итак, рекламные объявления – не просто руководство по покупкам. Это ещё и значимый социальный и культурный институт, результаты деятельности которого ещё недостаточно осмыслены в общественном сознании.

1. Барт Р. Рекламное сообщение // Барт Р. Система моды. Статьи по семиотике культуры: Пер. с фр. – М.: Издательство им. Сабашниковых, 2003.

2. Дарендорф Р. Элементы теории социального конфликта: Пер. с англ. // Социс. – 1994, № 5.

3. Дейян А. Реклама: Пер. с фр. – М., Прогресс, 1993.

4. Объём рынка маркетинговых коммуникаций России по итогам 2012 г. Данные Ассоциации коммуникативных агентств России. Режим доступа: http://www.akarussia.ru/knowledge/market_size/id2990. Дата обращения: 15 июня 2013.

5. Мониторинг доходов и уровня жизни населения // Уровень жизни населения регионов России. – 2012, № 4.

ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ

Перфильев С.В., Морозова Т.Н.

В статье исследуется вопрос развития территориальной дифференциации на примере административно-территориальных единиц России. Предметом анализа является зависимость динамики изменения территориальной поляризации от общего тренда экономического развития территорий – его подъема или спада. Авторы проводят анализ на примере различной совокупности анализируемых территорий: муниципалитетов, входящих в состав одного субъекта РФ; регионов, входящих в состав Центрального федерального округа; субъектов РФ в целом. Анализ проводится на временном интервале в период 1990-х гг., когда в России наблюдался экономический спад, и в период 2000-х гг., когда в стране был экономический рост.

Ключевые слова: территориальная дифференциация, регионы, статистический анализ, экономический рост (спад).

Не секрет, что экономическое пространство России сильно дифференцировано. Особенной однородностью оно не отличалось никогда. При этом реальная целостность государства, его политическая, экономическая и социальная устойчивость во многом зависят от социально-экономического положения регионов, входящих в состав государства, от степени их неравенства. Между тем, сам процесс территориальной дифференциации в своей динамике может протекать с разными трендами. Имеется предположение, что во многом он определяется характером экономического развития государства в целом. Но каковы параметры этой зависимости?

В работе Б. Лавровского «Измерение региональной асимметрии на примере России» исследован процесс региональной поляризации, в том числе во взаимосвязи с характером экономического развития. В результате автор пришел к следующим выводам: «Доминирующая тенденция в территориальном (прежде всего экономическом) развитии первой половины 1990-х гг. – усиление межрегиональных диспропорций. Для этого периода характерен асимметричный тип регионального развития» [1, с. 52]. Под асимметричным, или дисгармоничным, типом развития Б. Лавровский понимает такой тип регионального развития за определенный период, «при котором регионы, характеризующиеся относительным преимуществом по конкретному показателю в начале периода, в дальнейшем его наращивают, а регионы с относительным отставанием – его усугубляют; гармоничным (симметричным) – такой тип регионального

развития, при котором разрыв в уровне региональных показателей сокращается» [1, с. 42].

Очень важно, что улучшению (росту) социальных показателей часто соответствует территориальная гармонизация (или, во всяком случае, отсутствие резких территориальных диспропорций), и наоборот. Тем самым еще раз подтверждается известный тезис о том, что развитие является ключевым фактором решения многих социальных проблем, в том числе территориального расслоения».

Выводы сделаны автором на основе анализа процессов, происходящих в России в середине 1990-х гг. во время общего экономического спада в стране. Тогда территориальная дифференциация прогрессировала. И соответственно, установленная закономерность относилась к ситуации экономического спада и роста территориальной асимметрии. Со времени проведения данного исследования прошло полтора десятилетия. За этот период в экономике России был как период экономического спада, так и период экономического роста. Любопытно было бы проследить те же процессы территориальной дифференциации в разных условиях и еще раз проверить тезис о взаимосвязи двух процессов.

Основными методическими положениями проведенного анализа являются следующие:

1. Для оценки степени территориального неравенства мы используем тот же (что и в работе Б. Лавровского) статистический показатель – коэффициент вариации¹ *Квар*, значение которого во времени характеризует увеличение или уменьше-

¹ Рассчитывается по формуле:
$$K_{\text{ВАР}}^t = \frac{1}{\lambda^t} \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{\xi=1}^N (\lambda_{\xi}^t - \lambda^t)^2}$$
 где:

$K_{\text{ВАР}}^t$ коэффициент вариации в году t ;

λ^t среднее значение показателя по РФ на душу населения в году t ;

λ_{ξ}^t значение показателя в регионе ξ на душу населения в году t ;

N число регионов.

Мы намеренно здесь применяем те же обозначения, что и в работе Б. Лавровского.

ние разброса территориальных показателей анализируемых объектов от среднего его значения по выбранной совокупности (среднороссийского, среднерегионального, среднего по федеральному округу).

2. В отличие от цитируемой работы мы оцениваем значение коэффициента вариации не по нескольким социальным или экономическим показателям, а только по одному показателю – бюджетной обеспеченности (БО) территории. Показатель БО определяет количество бюджетных средств, приходящихся на одного жителя данной территории в год. Таким образом, это показатель, который концентрированно сосредотачивает в себе если не все, то очень многие расходы в социальной сфере. И он в обобщенном виде отражает территориальное неравенство в бюджетных расходах на одного человека.

3. Поскольку показатель БО характеризует расход исключительно бюджетных средств (бюджетов федерального, региональных или муниципальных), постольку анализ территориального неравенства, построенный на его основе, будет не только характеризовать уровень складывающейся территориальной дифференциации, но и в значительной мере отражать государственную политику в области регулирования территориального неравенства посредством механизмов межбюджетного выравнивания. В определенной мере это будет означать не только измерение территориального неравенства, но и возможности государства по его регулированию.

4. В целях получения более обоснованных ре-

зультатов в работе рассматриваются различные совокупности территориальных образований: от муниципалитетов, входящих в один субъект РФ, до регионов, входящих в Центральный федеральный округ и Россию в целом.

Проведенные расчеты коэффициента вариации по бюджетной обеспеченности и динамика его развития на примере муниципальных образований одного региона (Рязанской области) приведены на рис 1.

Динамика развития коэффициента вариации в данном случае позволяет говорить о следующем. В период 1990-х гг. неравенство между муниципальными образованиями Рязанской области имеет тенденцию к увеличению. Пик дифференциации коэффициента вариации по БО приходится на конец 1990-х гг., именно тогда, когда в экономике России происходят макроэкономические изменения и меняется тренд развития: спад сменяется экономическим ростом. В 1998–1999 гг. коэффициент вариации находится на уровне 35–37%.

При этом можно отметить еще одну закономерность. С середины 1990-х гг. динамика роста коэффициента вариации имеет скорее затухающий характер, чем прогрессирующий. Можно предположить, что уровень, достигнутый им в конце 1990-х гг., является уровнем естественного предела (ограничение «сверху»), в рамках которого процесс территориального неравенства развивается в правовом и организационно-экономическом поле.

В подтверждение замедляющегося характера развития территориального неравенства на рис. 2 приведена динамика коэффициента (с выделенным

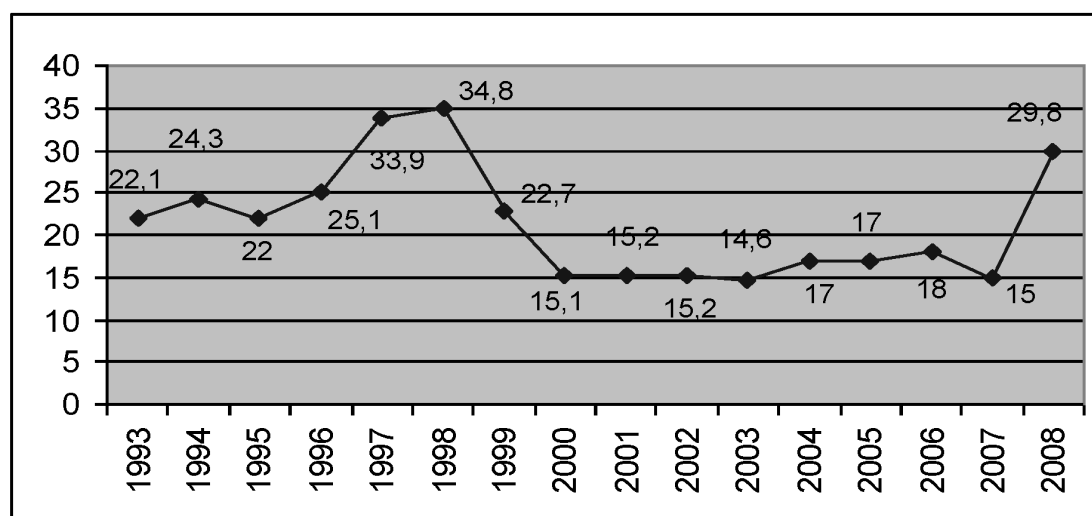


Рис. 1. Динамика коэффициента вариации бюджетной обеспеченности муниципальных образований Рязанской области

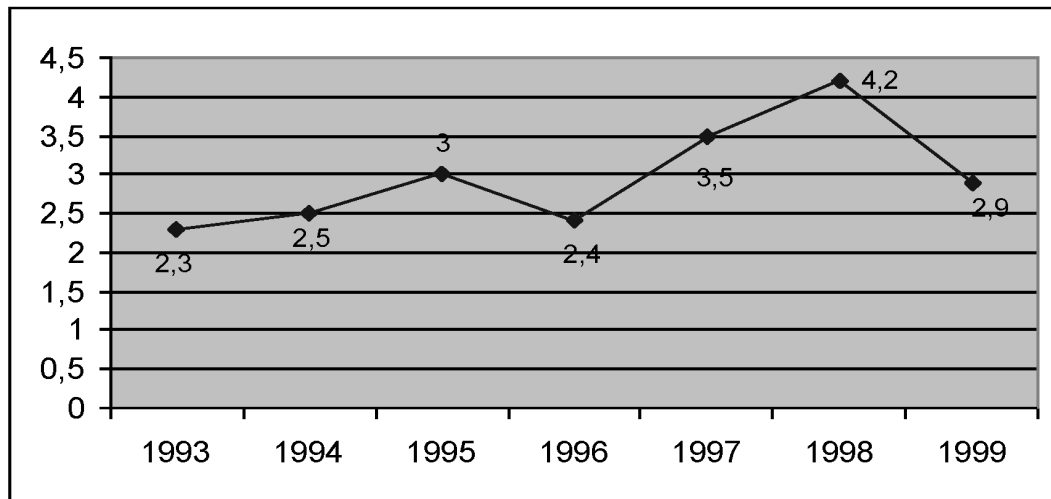


Рис. 2. Динамика коэффициента отношения БОmax к БОmin муниципальных образований Рязанской области³

трендом), определяемого отношением показателя БО муниципального образования с наибольшим значением к показателю БО муниципального образования с наименьшим значением². Коэффициент определялся для муниципалитетов Рязанской области во временном интервале – 1990-е гг.

Однако утверждать наверняка о какой-либо выявленной закономерности в данном случае все-таки очевидно нельзя. Из приведенного на рис. 1 графика следует, что в первой половине 1990-х гг. Квар не имел каких-либо выраженных тенденций к изменению, а скорее колебался в диапазоне 22–25%. Да и сам спад Квар, судя по графику, начался раньше 2000-го г., когда макроэкономическая ситуация в стране стала меняться.

Тем не менее, та часть графика, которая относится к 2000-м гг. (рис. 1), определенно позволяет сделать некоторые выводы. С начала 2000-х гг. начинается отчетливо заметный процесс территориального выравнивания. Коэффициент вариации снижается до уровня 15–17%. И это, в любом случае, меньше, чем в 1990-е гг. Но затем его снижение останавливается, и он находится на этом уровне практически неизменным в период с 2001 по 2008 гг. Очевидно, это и является уровнем допустимого (а возможно и целесообразного) территориально-

го неравенства (его ограничение «снизу») применительно к муниципальным образованиям Рязанской области.

Примечателен и рост Квар в 2009 г., когда коэффициент вариации вновь превысил отметку в 30%. И этому есть объяснение с позиций предмета анализа данной работы. Это период начала мирового финансового кризиса, который отразился и на России в целом, и на ее регионах. Увеличение территориальной дифференциации совпадает с периодом экономического спада. Справедливости ради следует отметить, что корректность данного объяснения следует дополнительно проверять по мере развития процесса. На сегодня – это только одна точка на графике.

Приведенный пример затрагивает один отдельно взятый регион, к тому же, не самый значимый по общероссийским меркам во всех отношениях. Численность населения Рязанской области, площадь ее территории и удельный вес в ВВП страны находятся в диапазоне 0,5–1%. Уровень неравенства административно-территориальных единиц, входящих в состав региона такого незначительного в сопоставлении в целом с Россией, представляется априори незначительным. Регион по существу выглядит

² Коэффициент определялся следующим образом:

$$K = \frac{BO_{\max}}{BO_{\min}}$$

где: BO_{\max} – бюджетная обеспеченность муниципального образования с наибольшим значением;
 BO_{\min} – бюджетная обеспеченность муниципального образования с наименьшим значением.

³ Представленные в статье результаты частично изложены в работах [2, 3].

однородной точкой на экономической и географической картах страны. В нем нет различных климатических зон, практически равная транспортная доступность во все населенные пункты, относительно наибольшие различия между муниципалитетами в стоимости на энергоресурсы, стоимости обслуживания жилья и т. д.

Как будут выглядеть те же процессы, если рассмотреть более крупные территориальные образования?

В таблице 1 приведены данные по динамике коэффициента вариации по бюджетной обеспеченности регионов, входящих в состав Центрального федерального округа (ЦФО). Из анализа исключены два региона: Москва и Московская область. Их социально-экономическое положение существенно отличается от других субъектов РФ, входящих в ЦФО. Естественно, что оценка территориального неравенства с учетом этих субъектов РФ и без них будет иметь существенные различия. Включенность Москвы в рассматриваемый вопрос скорее будет означать не анализ территориального неравенства всей совокупности объектов, а анализ отличий Москвы (и в значительной мере – Московской области) от выбранной совокупности субъектов РФ.

Тенденции в целом достаточно хорошо видны. До 2000 г. общий тренд Квар направлен на увеличение. После 2000 г. – на уменьшение. Общая закономерность развития территориального не-

равенства между регионами ЦФО (измеренная коэффициентом вариации по бюджетной обеспеченности) оказывается такой же, что и в случае анализа неравенства между муниципальными образованиями Рязанской области. В обоих случаях рост и снижение территориального неравенства совпадает с периодами экономического роста или спада, хотя некоторые годы и не подтверждают общую закономерность (1998 и 2004 гг.). Объяснить их «отклонения» не представляется возможным, во всяком случае, в рамках данного исследования.

При этом также следует отметить, что Квар для регионов ЦФО после 2000-го г. в основном колеблется в диапазоне 18–23%, за редким исключением выходя за его пределы. Как и в предыдущем случае, очевидно, что это и есть уровень допустимого (целесообразного) территориального неравенства (его ограничение «снизу») применительно к регионам ЦФО.

Если же подобный анализ провести для тех же регионов ЦФО, но с учетом Москвы и Московской области, то картина получится следующая (таблица 2).

Закономерности, установленные в предыдущих случаях, уже так явно не проявляются. Тем не менее, можно утверждать, что в 2000-х гг. роста неравенства нет. А Квар в этот период колеблется в пределах 55–67%. Очевидно, для данного множества регионов это тоже и есть уровень естественного территориального неравенства.

Таблица 1

Коэффициент вариации по бюджетной обеспеченности регионов ЦФО⁴

Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999				
$K_{\text{вар}}$	0,17	0,17	0,13	0,18	0,23	0,25	0,19	0,23				
Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
$K_{\text{вар}}$	0,30	0,19	0,15	0,18	0,24	0,23	0,23	0,23	0,23	0,19	0,17	0,18

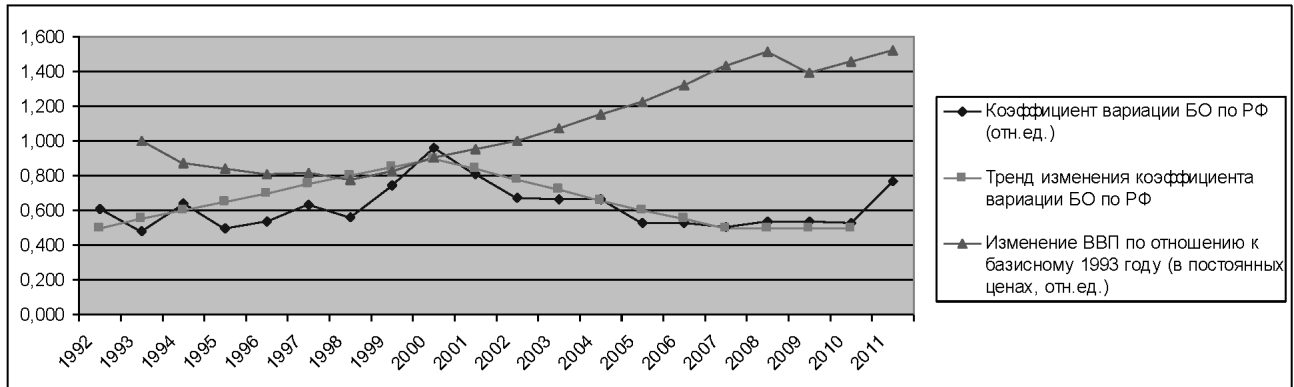
Таблица 2

Коэффициент вариации по бюджетной обеспеченности регионов ЦФО⁵

Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999				
$K_{\text{вар}}$	0,23	0,36	0,65	0,50	0,43	0,48	0,45	0,61				
Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
$K_{\text{вар}}$	0,78	0,66	0,56	0,57	0,55	0,58	0,68	0,64	0,67	0,48	0,43	0,51

⁴ Без учета Москвы и Московской области.

⁵ С учетом Москвы и Московской области.

Рис. 3. Динамика коэффициента вариации БО регионов РФ⁶

Введение в состав рассматриваемого множества таких явно выделяющихся субъектов РФ, как Москва и Московская область, увеличивает это значение в три раза. Сам по себе такой факт служит подтверждением того, что измеряемый таким способом уровень территориального неравенства служит оценкой неравенства Москвы и Московской области по отношению к остальным субъектам РФ, входящим в состав ЦФО.

В целом по РФ динамика коэффициента вариации бюджетной обеспеченности регионов выглядит следующим образом (таблица 3 и рис. 3).

В целом просматривается та же тенденция. Рост территориального неравенства до 2000-го г. и его снижение после 2000-го г. Максимальное значение Квар приходится именно на 2000-й г. К 2005 г. Квар опускается до уровня, после которого практически не меняется. Он колеблется в интервале 52–55%.

Из расчетов исключен Чукотский автономный округ по тем же причинам, по которым в рамках ЦФО проводился анализ территориального неравенства субъектов РФ, входящих в округ без Мо-

сковы и Московской области. Однако, в данном случае различия еще более внушительны. Это легко объяснимо. Территориальное неравенство субъектов РФ в рамках всей страны гораздо выше, чем в рамках одного отдельно взятого федерального округа.

На рис. 3 представлен тренд изменения коэффициента вариации по субъектам РФ за исследуемый период в сопоставлении с темпами экономического развития страны, отражаемыми показателем ВВП. Общая закономерность представляется очевидной. В 1990-е гг., когда в стране наблюдался экономический спад, наблюдался рост поляризации среди регионов России, в то время как в период экономического подъема (с 2000-го г.) дифференциация субъектов по бюджетной обеспеченности имела тренд к снижению.

По проведенному анализу можно отметить еще одну закономерность (хотя она практически очевидна). При снижении Квар в каждом из трех случаев проведенного анализа уровень естественного территориального неравенства (ограничения «снизу») различный. Но при этом

Таблица 3

Коэффициент вариации по бюджетной обеспеченности регионов России⁷

Годы	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999				
$K_{вар}$	0,61	0,48	0,64	0,50	0,54	0,63	0,56	0,75				
Годы	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
$K_{вар}$	0,96	0,81	0,67	0,66	0,66	0,52	0,53	0,50	0,53	0,53	0,53	0,77

⁶ Без Чукотского автономного округа.⁷ Без Чукотского автономного округа.

в целом по России этот уровень больше, чем, например, для регионов ЦФО, не говоря уже о Рязанской области. Это и понятно, ведь неравенство регионов России по площади, численности населения и плотности населения, климатическим условиям, плотности экономической деятельности и т. д. несравнимо выше, чем любой отдельный взятый федеральный округ или субъект РФ. По России в целом Квар составил 52–55%, по регионам ЦФО соответственно – 18–23%, а по муниципалитетам Рязанской области – 15–17%.

В заключение отметим, что приведенный в настоящей публикации анализ относится исключительно к вопросу взаимосвязи развития территориального неравенства и характера экономического развития территории. В целом (как свидетельствует представленный материал) такая взаимосвязь присутствует. Однако не следует использовать приведенный материал в качестве анализа вопроса бюджетной обеспеченности. Понятие бюджетной обеспеченности включает в себя не только количество бюджетных средств на душу населения в год. Оно включает в себя и различную стоимость товаров, работ и услуг (покупательную способность бюджетных средств) в

различных регионах, таких, например, как стоимость обслуживания одного квадратного метра жилья, стоимость энергоресурсов, продуктов питания и пр. Все это отражено в методиках распределения межбюджетных трансфертов. В данной работе это осталось за пределами рассмотрения. Это, в частности, может отразиться на приведенном уровне Квар. С учетом изложенного, значение его будет несколько ниже, хотя это не отменяет общей выявленной закономерности по поставленному в работе вопросу.

Данная тема опять становится актуальной в последнее время. И связано это с процессами, происходящими как в мировой экономике, так и, особенно, в странах Европейского союза. Общие проблемы экономики Союза все больше приводят к разговорам о неравенстве государств, входящих в него. Когда же Союз развивался успешно, данная тема не привлекала к себе подобного внимания. Представляется любопытным провести подобный анализ в новых условиях, сопоставляя при этом между собой не территориальные образования, входящие в одно государство, а суверенные государства, входящие в Союз, либо в какие-то иные союзы.

1. Лавровский Б. «Измерение региональной асимметрии на примере России» // Вопросы экономики. – М., 1999, № 3.
2. Перфильев С.В., Терехин В.И. Анализ территориального неравенства и бюджетное регулирование территорий. – М.: Экономика, 2000.
3. Перфильев С.В. Межбюджетные отношения: региональный аспект. – М.: ВЗФЭИ, 2003.

ФОРМЫ УЧАСТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ

В ПОВЫШЕНИИ ДОХОДОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Смирнова Н.А.

Статья посвящена проблемам содействия росту доходов и уровня жизни населения, которые должны занимать центральное место в ряду важнейших функций и полномочий органов государственной власти на региональном и муниципальном уровнях. Начавшийся в последнее десятилетие процесс регионализации их экономической и социальной деятельности, усиливает самостоятельность местных бюджетов, расширяет их возможности. Для выравнивания экономического и социального развития территорий, разрабатываются региональные программы, финансируемые из региональных бюджетов, предусматривается комплекс мер, вменяемых в полномочия органов власти на муниципальном уровне, по содействию росту доходов домохозяйств и оптимизации их расходов, в том числе на выплаты местных налогов. В статье рассматриваются актуальные проблемы разнообразия форм взаимодействия местных бюджетов и бюджетов домохозяйств в формировании средств на содержание и развитие социальной инфраструктуры.

Ключевые слова: доходы домохозяйств, доходы муниципальных бюджетов, уровень бюджетной обеспеченности, публичные обязательства, выпадающие доходы.

В ряду важнейших функций и полномочий органов государственной власти на муниципальном уровне центральное место занимают проблемы содействия росту доходов и уровня жизни населения. Их решение становится стержнем современной политики регионов России в целом, как социального государства [1].

Однако возможности отдельных регионов и муниципалитетов в содействии поступательному росту доходов домохозяйств в различных территориально-климатических условиях нашей страны и исторически сложившихся разных уровней развития производительных сил и социальной инфраструктуры в отдельных территориальных и административных границах – совершенно различны. И здесь, среди множества проблем, представляются наиболее актуальными на сегодня – две комплексные и взаимосвязанные между собой проблемы:

Первая – несбалансированность доходной и расходной частей муниципальных бюджетов по своему составу, а именно, выявившаяся буквально за предыдущие 2–3 года *тенденция к централизации доходов и децентрализации расходов* местных бюджетов.

Дело в том, что условиях освоения рыночных методов хозяйствования существенно меняются направления расходования бюджетных средств на муниципальном уровне, впрочем, как и методы бюджетного воздействия на социально-экономические процессы на их территории [2].

Роль и функции региональных и местных органов власти в регулировании экономических процессов и решении социальных проблем за годы реформ значительно расширена. Это соз-

даёт предпосылки оптимизации решений в области назревшей проблемы взаимоотношений между региональными и местными бюджетами. Принципиально важно, чтобы доходная и расходная части муниципальных бюджетов по своему составу находились в полном соответствии с разграничением функций и полномочий органов государственной власти по уровням управления. Это та финансовая основа, которая и создаст предпосылки для муниципальных бюджетов: активизировать поддержку всех источников пополнения и поступательного роста доходов домохозяйств и в целом – уровня благосостояния различных слоёв населения.

Вторая, но лишь по порядку, а не по значимости, и не менее актуальная для муниципального уровня проблема, состоит в фактических различиях уровня бюджетной обеспеченности отдельных регионов и муниципалитетов. Это делает нереальным требование Центра – сделать различные территории конкурентоспособными между собой по уровню социальных параметров развития, куда, несомненно, входят показатели среднедушевых доходов и уровня жизни населения. Взаимоотношения федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и муниципальных бюджетов являются одним из способов решения поставленных в этой области задач.

Задачи обеспечения макроэкономической стабильности, проведения всесторонней модернизации экономики, создания условий для повышения ее эффективности и конкурентоспособности не могут быть решены без обеспечения сбалансированности консолидированных

бюджетов субъектов Российской Федерации, повышения устойчивости их экономик, укрепления доходной базы и, как следствие, устранения диспропорций социально-экономического развития субъектов Российской Федерации и обеспечения благоприятных условий жизнедеятельности населения в них, в том числе, на муниципальном уровне. Ведь показатели бюджетной обеспеченности регионов и муниципалитетов характеризуют, в том числе, и эффективность межбюджетных отношений.

В свете указанных проблем, цель статьи представляется в определении актуальных для текущего периода времени и перспективных по своему потенциалу форм участия муниципальных бюджетов в поддержке доходов домохозяйств, форм активного их содействия поступательному росту этих доходов в условиях изменяющейся рыночной среды – с одной стороны. А с другой – представляется своевременным выявить возможности самих муниципальных бюджетов, открывающиеся перед ними в результате реализации положений закона о местном самоуправлении и продолжающегося реформирования межбюджетных отношений.

Как известно, благосостояние различных слоев населения, а также отдельных домохозяйств определяется величиной их совокупных доходов, большую долю которых занимают денежные доходы. Формы и источники поступлений в совокупные доходы домохозяйств могут быть самые разные: а) прежде всего, денежные – в виде заработной платы, премий, стипендий, пенсий, пособий на детей, по инвалидности, по безра-

ботице, и пр. выплат; доходов от собственности; доходов от предпринимательской деятельности; социальных трансфертов в денежной форме; доходов от продажи продукции ЛПХ и др., а также и б) неденежные поступления в семейные бюджеты.

Неденежные поступления могут предоставляться прямо и адресно, например, консультации для временно безработных со стороны специалистов – менеджеров по вопросам трудоустройства, а также социальных психологов, организуемые в муниципальном центре по трудоустройству, или диспансерные осмотры малышей в дошкольных учреждениях с целью выявления ранних признаков опасных детских заболеваний, либо школьные обеды, которые могут на поверхности явлений выступать, как «бесплатные», а на самом деле профинансированы из местных бюджетов.

По результатам Всероссийской переписи населения, проведенной в 2010 г., в России насчитывается 54,6 млн частных домохозяйств. В них проживает 141 млн человек, что составляет 99% всего населения России. Средний размер домохозяйства – 2,6 человека.

Распределение населения по источникам средств к существованию свидетельствует о существенных сдвигах в структуре указанных источников [3] по сравнению с данными 2009 г., представленными в таблице 1.

Из семей, обозначивших свои источники средств к существованию в 2010 г., чуть меньше половины указали трудовую деятельность. Четверть – существуют за счет алиментов и помощи

Таблица 1

Структура денежных доходов населения по источникам возникновения,
в процентах от общего объема денежных доходов

	1990	1995	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Денежные доходы населения – всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
в том числе:								
доходы от предпринимательской деятельности	–	17,8	8,7	8,8	8,7	7,2	8,4	7,2
оплата труда	74,4	17,5	24,6	28,6	30,8	34,9	48,5	40,9
Социальные выплаты	11,0	4,7	8,6	7,2	6,8	6,2	9,7	10,3
доходы от собственности	3,2	7,0	13,9	22,6	18,3	14,0	16,0	17,0
другие доходы (включая скрытую заработную плату)	11,4	53,0	44,2	32,8	35,4	37,7	17,4	24,6

Источник: официальный сайт Росстата <http://www.gks.ru>

других лиц, пятая часть – пенсионеры. Менее 1% домохозяйств сообщили о доходах за счет дивидендов, процентов и сдачи в наем или в аренду недвижимости и 1,7 млн занятых (2,5%) указали, что имеют не одну работу.

Судя по приведённым данным, очевидно слабое использование такого источника пополнения денежных доходов населения, каким является предпринимательская деятельность. Её доля упала с 17,8% на заре реформ (1995 г.) до 7,2% в 2009 г., то есть на 10,6%. Но именно предпринимательская деятельность во многих странах мировой экономики подпитывает доходы крепкого среднего класса и формирует налоговую базу государственного бюджета.

Оплата труда стала занимать меньшее место в структуре денежных доходов населения, её доля снизилась с 74,4% в 1990 г. до 40,9% в 2009 г., то есть эта доля снизилась на 33,5%. Это процесс закономерный в рыночной экономике, он не вызывал бы опасений, если бы адекватно этому росли возможности других вполне рыночных источников доходов занятого населения, но этого не происходило. Так, доходы от собственности выросли за тот же период всего на 13,8%, что не способно перекрыть другие потери, а социальные выплаты, характеризующие важнейшую компоненту социальной политики государства, за этот период времени даже снизились на 0,7%.

В результате, в России сложилось всё же некое подобие среднего класса по уровню доходов (таблица 2).

Так называемый средний класс – люди с высшим образованием, проживающие в основном в

крупных городах, составляют третью часть населения страны. Доля среднего класса по последней переписи населения, заметно увеличилась (приблизительно в два раза). Из них чуть более 10% имеют средние доходы (до 35 000 руб. в месяц), что позволяет им отнести себя к людям – обеспеченным.

По данным Федеральной службы государственной статистики, последняя десятая часть – люди с самым высоким по её меркам уровнем достатка, свыше 35 000 рублей в месяц – люди состоятельные. К сожалению, статистика не сообщает, каким образом дифференцируются доходы этой части населения, хотя по неофициальным данным (оценка независимого эксперта И. Березиной) в России 15% всех денежных доходов приходилось на долю «богатых» семей (доходы свыше 5 000 000 руб. в год), общее число которых оценивалось в 400 тыс. домохозяйств (или чуть более миллиона человек), составляющих менее 1% населения страны.

Дифференциация доходов населения России весьма значительна (таблица 3), при этом с 2000 г. наблюдался стабильный рост коэффициентов, указывающих на степень социального расслоения и на неравномерность распределения доходов в обществе (коэффициент Джини).

Рост степени дифференциации доходов наблюдался до 2007 г., после чего он приостановился, стабилизировался и даже в 2010 г. немного снизился.

Именно дифференциация доходов населения усиливает его потребность в поддержке своих доходов со стороны местных бюджетов.

Таблица 2

Распределение населения по размеру среднедушевого денежного дохода, в %

Население со среднедушевым денежным доходом в месяц, рублей:	2010	2011
до 3500,0	3,9	3,1
3500,1 – 5000,0	5,6	5,0
5000,1 – 7000,0	9,4	8,9
7000,1 – 10000,0	14,7	14,4
10000,1 – 15000,0	20,2	20,5
15000,1 – 25000,0	23,5	24,5
25000,1 – 35000,0	10,8	11,3
свыше 35000,0	11,9	12,3

Источник: ФСГС. 2010–2011. [Электронный ресурс]. – Электр. данн. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/population/level/#>

Таблица 3

Динамика дифференциации доходов населения РФ за последние 15 лет

Коэффициенты дифференциации	ГОДЫ									
	1995	2000	2001	2003	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Коэффициент дифференциации доходов, в размах	13,5	13,9	13,9	14,5	15,2	16	16,8	16,8	16,6	16,5
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	0,387	0,395	0,370	0,403	0,409	0,416	0,423	0,422	0,421	0,420

Источник: Аналитический доклад (версия от 20.05.11): Динамика финансовой активности населения России 1998–2011 гг. Выпуск 11.

Есть в распоряжении местных бюджетов и определённый перечень косвенных методов неденежной поддержки доходов домохозяйств, которые реализуются с помощью региональных социальных программ. Сюда можно отнести затраты местных бюджетов по организации профессиональной ориентации бывших школьников и по организации досуга местной молодёжи и подростков с целью профилактики её криминализации и скорейшей адаптации после школы к трудовым будням.

Это и поддержка работы местных досуговых молодёжных центров, где подростки получают возможность впервые непосредственно встретиться с представителями профессий, особенно распространённых в данном районе или муниципалитете, с известными спортсменами – земляками, готовыми поделиться накопленным опытом достижения однажды поставленных благородных целей в жизни. Здесь же молодёжь получает доступ к простейшим программам пользователей персонального компьютера, например, или приобщается к начальным требованиям таких профессий, как автоводитель, автослесарь, и др., а также к массовым специальностям сферы услуг (продавец, парикмахер, официант и др.), к массовым строительным специальностям, которые всегда востребованы на рынке руда.

При подобных центрах на средства муниципальных бюджетов создаются клубы по интересам в области массовых видов спорта и патристические движения молодёжи, типа «Поиск: никто не забыт...», «Твоя малая родина», различные направления экологических движений и др.

Формой косвенной поддержки доходов домохозяйств могут быть и налоговые льготы, адресованные как физическим, так и юридическим лицам.

Например, Белгородские депутаты освободили от налога на имущество организаторов корпоративных детских садов, то есть налоговые льготы уменьшат плату родителей за посещение детсада, и, тем самым сэкономят расходы ряда домохозяйств на эти платежи. Эта мера позволит также решить проблему очередей в дошкольные учреждения и создаст выгодные экономические условия для инвесторов. Ряд предприятий и организаций не только этой области, но и других субъектов РФ, уже заявили о готовности реализовать подобные социальные проекты у себя.

Сбалансированность бюджетов домашних хозяйств зависит, во многом, и от оптимальности пропорций распределения полученных доходов в семье, значительная доля которых приходится на питание и расходы на ЖКХ. Их структура формируется, в основном, посредством саморегулирования. Безусловно, нельзя исключить полностью определённое косвенное влияние на эти процессы сложившегося хозяйственного законодательства и общеэкономической ситуации в стране. Могут и местные бюджеты внести в эту сферу свою лепту, которая состоит в создании благоприятных условий для предпринимательской деятельности и здоровой конкурентной среды, а также в контроле над соблюдением действующих правовых норм и в сотрудничестве со всеми хозяйствующими субъектами, как в производственной сфере, так и в сфере услуг.

Так, у малоимущих слоёв населения основная доля потребительских расходов, приходится на питание (43%), второе место по величине расходов занимают услуги, включающие как коммунальные платежи, так и транспортные и прочие расходы (40%). Непродовольственные товары по объёму расходов в бюджете домохозяйств за-

нимают более скромное третье место и привлекают 16% их расходов [5].

У обеспеченных и состоятельных слоёв населения структура расходов принципиально другая. На первом месте по занимаемой доле в общих расходах занимают непродовольственные товары (54%), на втором – по весомости занимаемой доли потребительских расходов стоит оплата продуктов питания и лишь на третьем месте – 20,0% – оплата коммунальных услуг и общественного транспорта [5].

Финансовые ресурсы домохозяйств также разнообразны по своей структуре. Они могут содержать первоначальный капитал, предоставленные бюджетом субъекта РФ социальные трансферты, потребительские кредиты, совокупный доход, а также сбережения и накопления, по своей природе являющиеся, чаще всего, отложенным спросом. Становится очевидным инвестиционный потенциал финансовых ресурсов домохозяйств, который в условиях множественности источников пополнения доходов семейных бюджетов, имеет тенденцию к возрастанию [8].

Для того чтобы сбережения домашних хозяйств были использованы иными экономическими единицами (например, вовлечены в сегмент финансового рынка), они должны быть сначала определенным образом организованы (оформлены в виде депозитных вкладов, либо размещены в ценных бумагах), а затем трансформированы в инвестиции. Сбережения, как форма финансовых активов домашнего хозяйства, могут функционировать в различных секторах финансового рынка [7, с. 27–41].

Рынок сбережений является одним из сегментов современного финансового рынка, основное назначение которого заключается в трансформации сбережений домашних хозяйств в инвестиции. Отметим при этом, что рынок сбережений выходит за рамки финансового рынка. Сегментом финансового рынка является лишь рынок организованных сбережений: «Оставаясь у своего владельца без движения, сбережения не становятся инвестициями» [10]. «Необходимо помнить о существовании сбережений в несвязанной форме, которые, по сути, «выпадают» из оборота финансового рынка» [6].

Совместные усилия субъектов финансового рынка и местной администрации, заинтересованной в его оживлении, способны превратить

эти выпадающие сбережения населения в активные инвестиционные потоки на муниципальном уровне, в частности, посредством эмиссии местных облигаций, долевого субсидирования и кредитования из муниципальных бюджетов строительства объектов культурно-бытового и спортивно-оздоровительного назначения и др.

Главным приоритетом частных инвесторов в Европе и США является безопасность их инвестиций. В то же время доля тех, кто вкладывает деньги не ради сохранения, а ради прибыли, снизилась в кризисное время на обоих континентах [9, с. 66–72]. Всего 91% жителей Западной Европы предпочитают инвестиции с низким уровнем риска. В Центральной и Восточной Европе этот показатель равен 84%, в США – 81%. Наивысшая доля склонных к риску зафиксирована в Швеции и США (по 16%). Зато немцы и итальянцы избегают риска, среди них только 3% респондентов готовы выбирать инвестиции с высоким уровнем риска, обещающие высокие доходы [11, с. 48–54].

К концу 2007 г. – накануне финансового кризиса, доля физических лиц, которые не выбрали ни одного из упомянутых видов инвестирования, была довольно высокой – 42% в Западной Европе и 23% в США. Сегодня эта доля значительно меньше – 29% и 8% в Западной Европе и США, соответственно [12]. Когда речь идет о накоплении частного капитала, американцы являются безусловными лидерами. Так, 38% опрошенных указали, что их частные активы превышают 50 тысяч долларов, и 30% из этой группы отметили, что их активы превышают 75 тысяч долларов. Лишь 8% американских домохозяйств указали на отсутствие каких-либо частных активов [10].

В Западной Европе только 7% респондентов сэкономили более 50 тыс. долларов на «черный день». В Восточной Европе таких респондентов лишь 4%. Среди стран Западной Европы только в Бельгии и Швеции более 10% граждан имеют активов более чем на 75 тыс. евро. С 2% Испания и Германия занимают последнее место по этому показателю. Всего около 50% частных инвесторов Западной Европы имеют капиталы меньше 25 тысяч евро и 29% вообще не имеют никаких активов. В Восточной и Центральной Европе домохозяйства безо всяких сбережений составляют 62% [12, с. 74–80].

Интересно в этой связи проанализировать возможности муниципальных бюджетов в Рос-

сии, которые раскрывает, в частности, такой показатель, как бюджетная обеспеченность. Бюджетная обеспеченность является одним из ключевых социально-экономических показателей, влияющих на качество жизни населения РФ, экономическую безопасность страны, наряду с такими показателями, как валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения или производительность труда, средняя заработная плата экономически активного населения (ЭАН), уровень развития реального сектора экономики и вовлеченность во внешнеэкономическую деятельность [4].

Хотя согласно бюджетному кодексу РФ, каждый уровень бюджетной системы: федеральный, субъекта федерации и муниципальный - является формально автономным и самостоятельным, но в переходной экономике были предусмотрены механизмы межбюджетных трансфертов чтобы способствовать сокращению и сглаживанию значительных различий в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации, проявляющемся в дифференциации уровня их бюджетной обеспеченности.

Мировой финансовый кризис 2008–2010 гг. ещё усугубил имеющиеся региональные диспропорции. Если в 2007–2008 гг. объем налоговых доходов в целом по субъектам РФ по сравнению с предыдущими годами увеличился на 23% и 28,4%, то в 2009 г. по сравнению с 2008 г. налоговые доходы сократились на 13,5%. Их доля в доходах консолидированных бюджетов регионов сократилась с 71% в 2007 г. до 64% в 2009 г. Сокращение налоговых доходов произошло почти в 85 % регионов [4].

Суммарная задолженность регионов по налогам и сборам в консолидированный бюджет Российской Федерации, увеличение которой отмечено в 60 субъектах Российской Федерации, возросла на 21%. В структуре среднедушевых доходов населения значительно повысилась доля безвозмездных поступлений (с 18% в 2007 г. до 25% в 2009 г.) [4].

Кризисная ситуация в 2009 г. привела к значительному увеличению по сравнению с 2008 годом объемов кредитов (в 8 раз), предоставленных субъектам Российской Федерации на покрытие временных кассовых разрывов. Просроченная кредиторская задолженность консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010 г. со-

ставляла 46,2 млрд руб., из нее задолженность по начислениям на оплату труда бюджетникам – 3,4 млрд руб., по коммунальным услугам – 4,1 млрд руб., по работам и услугам по содержанию имущества – 5,7 млрд руб.

Действующая модель межбюджетных отношений предполагает, что две трети всех доходов, собранных на территориях субъектов Российской Федерации, подлежали перечислению в федеральный бюджет и только одна треть поступает в бюджеты регионов. Такая достаточно высокая степень централизации ресурсов с последующим их перераспределением регионам в виде межбюджетных трансфертов, по мнению специалистов, переросла себя. Её можно отнести к недостаткам современного межбюджетного регулирования.

Законодательство Российской Федерации в этой области нуждается в корректировке. Доходы, собранные в субъектах РФ, в расчете на душу населения составляли в среднем по Российской Федерации в 2007 г. 86,5 тыс. руб., в 2008 г. – 100,4 тыс. руб. и в 2009 г. – 83,5 тыс. руб. Разрыв между показателями 10 самых высоко- и низкообеспеченных регионов до перераспределения и после выравнивания доходов сократился с 31 раза до 4 раз. Разрыв между максимальным и минимальным значением показателя бюджетной обеспеченности сократился – со 160 до 19 раз.

Выравнивание бюджетной обеспеченности регионов с помощью межбюджетных трансфертов не всегда приводит к однозначно положительным результатам для конкретных субъектов РФ. Положительные тенденции в развитии экономики ряда субъектов РФ в результате перераспределения доходов не приводят к соответствующему росту бюджетной обеспеченности и не создают заинтересованности регионов в дальнейшем развитии.

Сбалансированность консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации продолжает, в значительной степени, зависеть от безвозмездных поступлений из федерального бюджета. Число регионов, получающих дотацию на выравнивание бюджетной обеспеченности, не изменилось по сравнению с 2001 г. и составляет 70 регионов (из 86).

Ужесточение налогового законодательства, переадресация доходов, привели к появлению т.н. «выпадающих доходов», которые по своим объемам сопоставимы с объемами оказывае-

мой финансовой помощи регионам. В 2008–2009 гг. выпадающие доходы практически равнялись предоставляемой субъектам РФ дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности (99,5 и 94%).

Объем выпадающих доходов в 2009 г. в целом по Российской Федерации составил 353582,4 млн руб. (увеличение по сравнению с 2008 г. на 8%), или 2,5 тыс. руб. в расчете на душу населения. Основная доля выпадающих доходов приходилась в указанный период на налог на имущество организаций (более 80 %) [4].

В своём очередном бюджетном послании Федеральному Собранию Президент РФ объявил о необходимости при исчислении налога на прибыль организаций законодательно установить налоговые льготы на затраты инвесторов на строительство или финансирование объектов транспортной, социальной и коммунальной инфраструктуры, а также инженерных сетей для государственных или муниципальных нужд. Следовательно, в текущем году для доходов бюджетов субъектов РФ – это новые выпадающие доходы. Ведь от 30% до 50% доходов бюджетов субъектов РФ формируются за счет налога на прибыль. Им в этом случае придётся найти источники пополнения доходов, которые бы возместили эти потери бюджетов.

Одним из элементов, характеризующих состояние проблемы бюджетной обеспеченности субъектов РФ и муниципальных бюджетов, соответственно, с целью социального обеспечения проживающих в них граждан – являются показатели объемов публичных обязательств и публичных нормативных обязательств. Под *публичными обязательствами* понимаются обусловленные законом расходные обязательства перед физическим, юридическим лицом, иным публично-правовым образованием. *Публичные нормативные обязательства* – публичные обязательства перед физическим лицом, подлежащие исполнению в денежной форме в установленном соответствующим законом размере¹.

Практика показывает, что субъекты Российской Федерации значительно различаются как по объему публичных, так и публичных нормативных обязательств, в том числе на душу насе-

ления. Ключевыми среди них являются, безусловно, заработная плата бюджетников и основные социальные нормативы населения.

Так, например, при формировании фонда оплаты труда в бюджетной сфере на будущий год Правительство исходит из того объема ресурсов, которыми располагает бюджет. Как в Программе антикризисных мер Правительства, так и в Бюджетном Послании Президента подчеркнуто, *что зарплата и основные социальные гарантии – пособия и пенсии – должны быть финансово обеспечены в полном объеме*. В этих условиях Правительство не может проиндексировать заработные платы бюджетников и пособия социального характера до такого уровня, при котором начнет нарастать кредиторская задолженность.

Бюджеты муниципальных образований в структуре консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации еще более неустойчивы, так как закрепленные доходные источники местных бюджетов не обеспечивают в необходимой мере покрытие расходных полномочий органов местного самоуправления. В составе среднестатистических доходов и расходов консолидированных бюджетов регионов на долю бюджетов муниципальных образований приходится около 40%.

Налоговые возможности муниципальных образований не имеют определяющего значения в формировании доходного потенциала местных бюджетов. В доходной части местных бюджетов налоговые доходы занимают одну треть. При этом из собранных в муниципальных образованиях доходов почти 90% передается в вышестоящие бюджеты, тогда как доля безвозмездных поступлений в их доходах равна почти 60%.

Доходы муниципальных образований в расчете на душу населения составляли в 2007 г. 13,7 тыс. руб., в 2008 г. – 17 тыс. руб. и в 2009 г. – 16,8 тыс. руб.; расходы, соответственно, – 13,6 тыс. руб., 17,1 тыс. руб. и 17,2 тыс. руб. В структуре доходов бюджетов муниципальных образований в расчете на душу населения доля безвозмездных поступлений от бюджетов других уровней постоянно увеличивается (с 57% в 2007 г. до 59% в 2009 г.). Среднестатистические показатели по расходам

¹ Постановлением Правительства Российской Федерации от 2 августа 2010 г. № 590 публичные обязательства определены как публичные обязательства Российской Федерации перед физическим лицом, подлежащие исполнению органом государственной власти в денежной форме в установленном законом порядке.

превышали аналогичные показатели по доходам в 2008 г. на 0,4%, в 2009 г. – на 2,3%.

В рассматриваемый период в расходах муниципальных образований в расчете на душу населения увеличилась доля средств, направляемых на заработную плату с начислениями и оплату коммунальных услуг (с 41,7% до 45,3%), и сократилась доля средств, направляемых на капитальное строительство, (с 13,9% до 11,8%). Сложная экономическая и социальная ситуация складывается в монопрофильных муниципальных образованиях, экономика которых зависит от одного крупного предприятия, обеспечивающего занятость, наполнение бюджета и содержание социальной инфраструктуры.

По данным 46 субъектов Российской Федерации, на территориях 254 монопрофильных муниципальных образований проживало 9% населения указанных регионов. Доля среднедушевых безвозмездных поступлений в среднедушевых доходах монопрофильных муниципальных образований составляла в 2009 г. почти 50%. Требуется решения проблема повышения уровня бюджетной обеспеченности граждан, проживающих в муниципальных образованиях, и обеспечения их основными бюджетными услугами и социальными гарантиями, решение которой возможно путем диверсификации экономики и разработки комплексных инвестиционных планов модернизации монопрофильных образований.

1. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 дек. 1993 г. (с учетом поправок от 30 дек. 2008 г. № 6-ФКЗ, от 30 дек. 2008 г. № 7-ФКЗ) // Российская газета. – 2009, № 7. – 21 янв.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ 22.12.1995) (ред. от 17 июля. 2009) // Российская газета. – 1996, № 23. – 06 февр.; 2009. – № 131 п. – 20 июля.

3. Российский статистический ежегодник, 2008: стат. сб. / Федер. служба гос. статистики (Росстат); [редкол.: В.Л. Соколин и др.]. – Офиц. изд. – М.: Росстат, 2009.

4. Россия в цифрах – 2011 г. Copyright © Федеральная служба государственной статистики. 5. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: Федеральный закон № 39 от 25.02.1999 г. (в ред. от 02.02.2006 г.) // КонсультантПлюс.

6. Абакумова Н.Н., Подавалова Р.Я. Политика доходов и заработной платы. – М.: Инфра-М, 1999.

7. Аврамова Е.М. Сберегательные установки россиян / Е.М. Аврамова // Общественные науки и современность. – 2005. № 1.

8. Акидинова Н. Склонность к сбережениям: что изменилось после кризиса? // Центр развития. – 2011.

9. Батракова А.Г. Сбережения домашних хозяйств: сущность, группировки и роль в современной экономике / А.Е. Батракова // Деньги и кредит. – 2006, № 11.

10. Белозёров С.А. Финансы домашнего хозяйства: инвестиционный аспект. – СПб.: Изд-во С.-Петерб. ун-та, 2006.

11. Бибикина Е.А. Сберегательная система: подход к определению состава и содержания основных элементов / Е.А. Бибикина О.В. Котина // Деньги и кредит. – 2013, № 6.

12. Геронина Н.Р. Теоретико-методологические основы исследования инвестиционного потенциала финансовых ресурсов домашних хозяйств в методологии системы национальных счетов / Н.Р. Геронина // Финансы и кредит. – 2008, № 8 (176).

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ОБЕСЦЕНЕНИЮ НАКОПЛЕННОГО БЛАГОСОСТОЯНИЯ В ЭПОХУ УЧАЩЕНИЯ КРИЗИСОВ: ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ АНТИКРИЗИСНОЙ ПОЛИТИКИ

Колдин Ю.В.

В статье рассматриваются проблемы противодействия обесценению накопленного благосостояния в эпоху учащения кризисов. Приведены предложения по совершенствованию российского законодательства и правоприменительной практики.

Ключевые слова: кризисы, антикризисная политика, государственное регулирование.

Никто в мире среди аналитиков и политологов не отрицает наличие периодических кризисов, которые возникают как на макро, так и на микроуровне.

Начнем с истории кризисов хозяйственных систем, которые также по-разному именуется. В большинстве источников указывается, что первым кризисом во всемирной хозяйственной практике является кризис в Англии 1825 г., частично охвативший Францию и США. Как новость, волнующая всех, сначала в газете *The Guardian*, а затем в российских СМИ, почти не реагирующих на открытия российской экономической науки, было сообщено: «Профессор Оксфордского университета, историк Филип Кей (Philip Kay) выдвинул гипотезу о том, что датой первого в мировой истории кризиса следует считать не начало XIX в., а 88 г. до н.э., когда Римская империя боролась с трудностями дефицита сельскохозяйственной продукции и металлических денег, что мешало развитию торговли. Начались массовое обнищание населения и продажа за долги целых семей свободных римлян» [1]. И.К. Ключников и О.А. Молчанова считают, что в 33 г. н.э. в Древнем Риме состоялся первый банковский кризис. А в III в. также в Римской империи произошел экономический кризис, характеризующийся переизобильствием сельхозтоваров и политической смуты [2]. При этом возникает вопрос: являются ли войны, восстания, революции, военные перевороты прошлого кризисами, или кризисы в экономике выступают следствием военных событий? Мы, скорее, придерживаемся второй версии.

Французский исследователь Ф. Бромель, делая обобщающий вывод, что сильные страны выходят из кризиса, а слабые – нет, описывает экономический кризис XVI в. в Италии, явившийся следствием эпидемии чумы [3, с. 91,103]. Важной причиной ряда кризисов, называемых Л.Е. Грининым «денежными», являлась либо замена одних металлов, ходивших в обращении (замена меди железом или, к примеру, серебра медью), на другие, (порча, чаще

всего, серебряных монет), либо необеспеченность бумажных денег [4, с. 3–4]. Далее этот исследователь обращает внимание на историю так называемых биржевых кризисов XVI в., первый экономический кризис, называемый автором так по охвату им не одной, а нескольких отраслей, хотя и денежный, и биржевой, и любой отраслевой кризисы также, строго говоря, попадают под термин «экономический» или «финансовый». Первый экономический кризис, по Л.Е. Гринину и другим исследователям, труды которых он также обобщает в своей публикации, наступил по широко распространенной трактовке в 1825 г. Затем, по его представлению, последовали кризисы 1837 и 1847 гг., а в 1857 г. состоялся первый мировой экономический кризис.

В том, что касается анализа кризисов в целом в ТЭК и его отдельных отраслях, включая отдельно отрасли нефтегазового комплекса, то публикаций, посвященных взаимосвязанному обобщению их истории, на наш взгляд, пока крайне недостаточно. К одному из таких обобщений относится интерпретация колебаний мировых цен на нефть, представленная О. Доброчеевым (рис. 1). Полосой очерчен предполагаемый коридор мировых цен на нефть, как бы центрирующий происходящие колебания (по версии автора схемы).

вые нефтяные кризисы связываются в данной их интерпретации с резкими колебаниями мировых цен на нефть, которые имеют прямо противоположные значения для импортеров и экспортеров нефти.

В публикации выделяется 5 рывков цен «вверх» за 1970–2002 гг.:

первый – в 1973 г. (с 1,75 до 13 долл. за баррель);

второй – в 1979 г. (приблизительно в 3 раза, достигнув отметки 39 долл. за баррель);

третий – 1990–1991 гг.;

четвертый – 1995–1998 гг.;

пятый – 1998–2000 гг. (рост мировых цен с отметки в 10 долл. за баррель до 33 долл.).

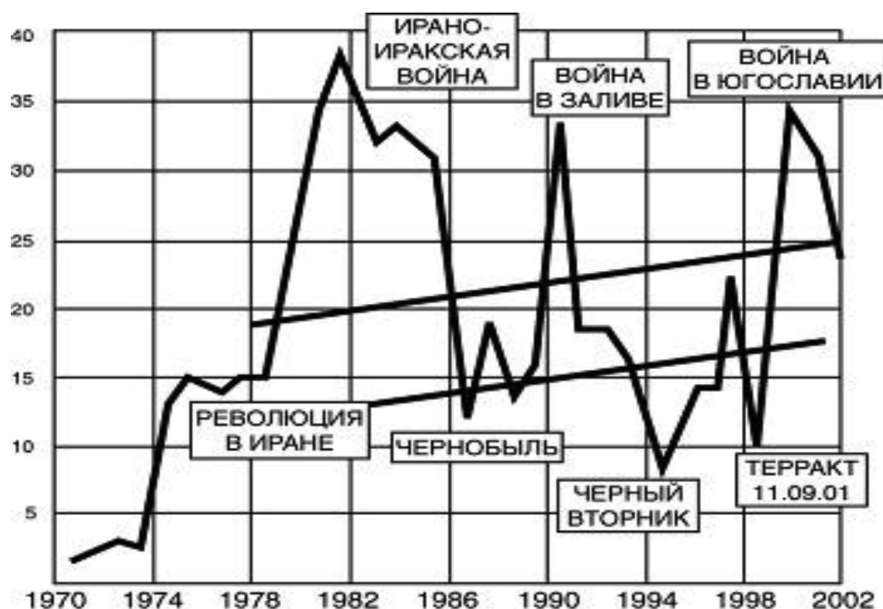


Рис. 1. Динамика мировых цен на нефть и связанные с ней нефтяные кризисы за 1970–2002 гг. [5]

По кризисам спада цен выделяется 3 периода – 1986 г. (сокращение цен с 28 до 10 долл. за баррель), 1994 г. (минимальный уровень цен – в 7 долл. за баррель) и декабрь 1998 г. (9,6 долл. за баррель).

Однако данная интерпретация динамики мировых цен за 1970–2002 гг. может уточняться. Если циклом считать даты между двумя пиками или «провалами», то из данного графического представления показателя мировых цен на нефть целесообразно выделить не 5 и 3 крайних позиций, а 3 цикла. По пикам – это 1979–1991 гг., 1991–1997 гг. и 1997–2000 гг. Хотя существенные обстоятельства, которые привели к осложнениям ситуации либо для поставщиков нефти и нефтепродуктов на мировой рынок, либо для потребителей этой продукции, на наш взгляд, выделены обстоятельно.

Профессор факультета общественных наук Оснабрюкского университета (Германия) Мохсен Массарат предложил проанализировать изменения мировых цен на нефть с 1861 г. на основе известной во всем мире методологии перевода текущих цен в постоянные (рис. 2).

При этом автор подчеркивает нежизнеспособность считающейся классической теории сравнительных преимуществ Д. Рикардо, отмечая, что страны мира обладают разной рыночной властью, и развивающиеся страны оказываются в ущемленном положении в мировой торговле энергоресурсами в том числе.

Историю кризисов вообще и кризисов нефте-

газового комплекса (а не только мировых цен на нефть) можно продолжить, однако критерии данного продолжения не ясны. По нашему мнению, систематизация кризисов в настоящее время, хоть и проведена с разной степенью детализации, но не закончена и не повлекла пока выстраивание более четкой методологии их дальнейшего исследования, включающей определение четких границ кризисов, их главных и второстепенных причин, индикаторов глубины и типологизации, предсказуемости и механизмов противодействия. Не сложилось пока и ранжирование современной теории кризисов на два направления: на микроуровне – перспективы развития кризисной ситуации от полного восстановления до банкротства предприятия. На макроуровне – от разных материальных ущербов при сохранении своей экономической независимости до перехода к состоянию увеличения долговых обязательств государства и многообразных форм его «банкротства» как самостоятельного от влияния извне государства, характеризующих его финансовую несостоятельность.

Проблема кризисов – выявления их сущности, разделения по признакам классификации с ранжированием по значимости, многокритериальной оценки их проявления, места и роли в циклическом развитии всего человечества и отдельно рассматриваемых организаций и систем и пр. рассматривается в трудах многих известных экономистов.

Первый вопрос – как следует грамотно опреде-

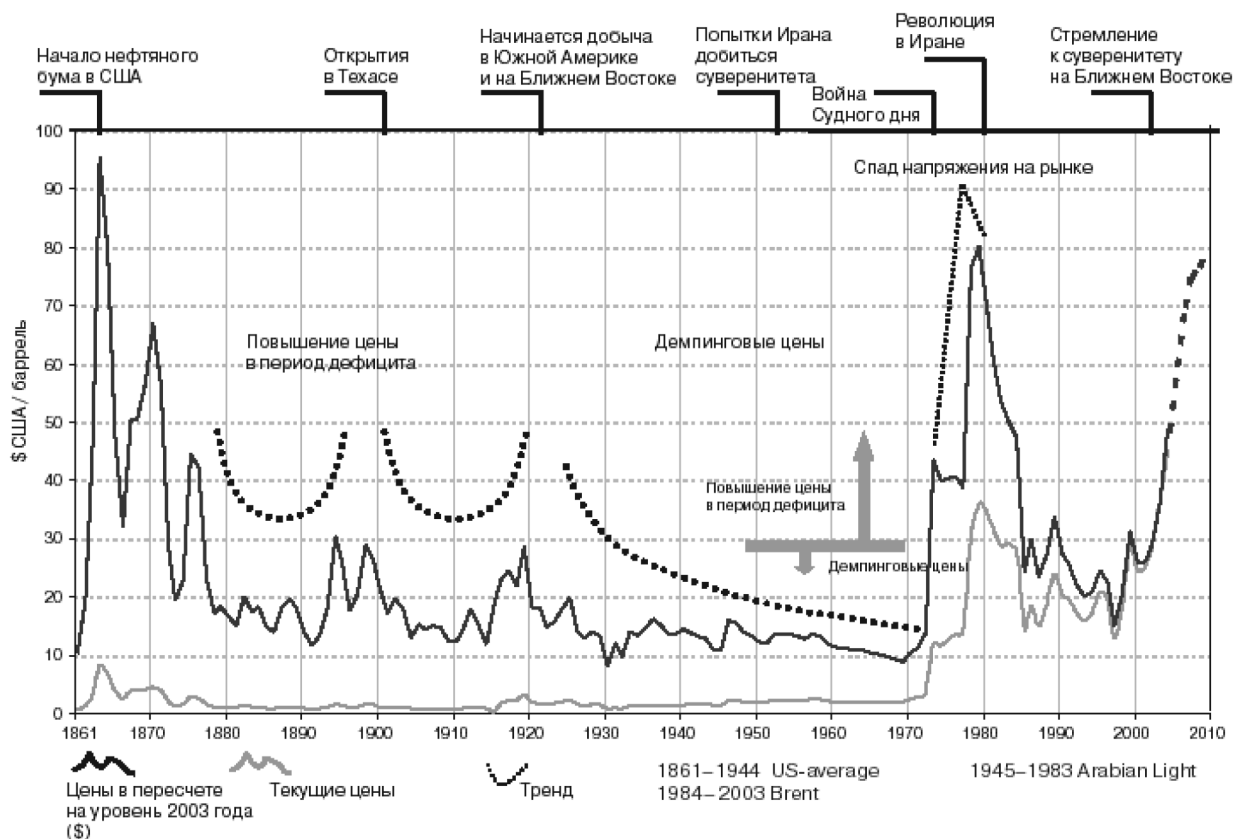


Рис. 2. Динамика цен на сырую нефть в 1861–2006 гг. и прогнозом до 2010 г. в представлении М. Массарата [6]

лять кризис. Второй вопрос – как на основании четкой идентификации наиболее экономично его предупреждать или противодействовать в период наступления, минимизируя ущербы как следствие разрушительных процессов. То есть ставится вопрос уже о кризисах как процессах, в которых осуществляется управленческое воздействие, направленное на минимизацию или вообще предотвращение ущерба.

На этот вопрос ответ в мировой экономической науке получен. Кризис – это остро проявляющееся негативное явление – от нищеты и голода граждан до общесистемных проблем, не влекущих за собой падение рождаемости и рост числа преждевременной смерти граждан. Получили широкое распространение следующие трактовки данного понятия (таблица 1).

На наш взгляд, с точки зрения формирования объективно ориентированной методологии эффективного антикризисного регулирования многообразие трактовок свидетельствует о недостаточно глубоко, слабо ориентированном на прикладные цели и законотворчество этапе научно-исследовательской деятельности, призванной не

столько определять то или иное понятие, выдвигая все новые и новые видения его главных характеристик, сколько давать методологически верно ориентированный прикладной арсенал инструментов не констатации или устранения последствий, а предупреждения кризисов уже на основе слабых, но точных их сигналов. По нашему мнению, наиболее перспективным для дальнейшего развития является определение кризиса как результата обострения противоречий, но с уточнением, что между группами людей, что в свою очередь отражает и гуманистическую, и общефилософскую основу процессов (а не как ошибочно, наш взгляд, трактуется, одномоментных угроз) жизнедеятельности вообще и экономического развития, в частности, а также что это – состояние объекта управления (государства в целом, предприятия, личностей), когда прежние меры воздействия на него становятся несостоятельными и происходит их переосмысление и деградация объекта, если в отношении него не будут предприняты меры по изменению прежней системы воздействия. Поэтому социальная подоплека кризисов налицо. Кризис – это конфликт как синоним процессов обострения противоречий. А

Таблица 1

Многообразие подходов к определению кризисов¹

Наименование подхода	Определение кризиса	Авторы, источники
Философский	Переломный момент, тяжёлое переходное состояние, обострение, опасное неустойчивое положение крайнее обострение	Третье издание «Большой советской энциклопедии» [7]
Ценностно-ориентированный, или мировоззренческий	Результат пренебрежения духовными ценностями во имя материального процветания и коммерческих целей, достигаемых узкими группами получателей выгод	Д. Белл, Э. Тоффлер
Процессно и объектно ориентированный	Крайнее обострение противоречий в социально-экономической системе (организации), угрожающее ее жизнестойкости в окружающей среде; переломный момент в последовательности событий и действий	Румянцева Е.Е. [8]
Управленческий	Состояние, при котором существующие средства достижения целей становятся неадекватными, в результате чего возникают непредсказуемые ситуации и проблемы	Словарь по общественным наукам [9]
Фазообразующий	Кризис как закономерно наступающая фаза экономического цикла	В. Гильфердинг, Дж. Китчин, Н.Д.Кондратьев, С. Кузнец, Ж. Лексюр, К.Маркс, У.К. Митчел, М.И. Туган-Барановский и другие исследователи
Психологический	Сигнал, указывающий на обострение конфликта во взаимодействиях сторон	Психологи Корнелиус Х., Фэйр Ш. [10]
Политико-административный	Кризисы как «война богатых против бедных»	В.М. Симчера [11]
Идеологический	Идеологическая трактовка кризиса, выгодная ее пропагандистам (не связывается с заблуждениями)	Л. Дренан и А. Макконнелл – люди воспринимают кризис в зависимости от их собственных убеждений, обязанностей и т.д. Недопонимание в данном контексте не учитывается [12]. Пилипчук В.В. – кризис – «нормальное состояние любой экономики» [13, с. 3]. Петрикова Е.М. – любые кризисы неизбежны и прогрессивны [14, с. 3–16].
Ситуационный	Ненормальная ситуация или ее восприятие, которое выходит за рамки повседневных бизнес-задач и которое угрожает работе, безопасности и репутации организации	Департамент по инновациям Великобритании
Финансово-пенный	Отрыв финансовых технологий от реального сектора	Гринин Л.Е., Иголкин М.В.

¹ Подходы выделены и названы лично автором применительно к данному исследованию.

согласно теориям конфликтологии, конфликт, который выходит на поверхность и «взрывает» сложившиеся хозяйственные связи, не всегда имеет негативные последствия для участников процессов управления социальными системами. Кризис как конфликт, как обострение противоречий может приводить к резкому повышению производительности труда и эффективности общего управления объектами хозяйствования, включая повышение эффективности системы государственного регулирования экономики. Поэтому с позиции управления социальными системами, а не технократических (инновационных) и/или финансовых потрясений было бы правильно рассматривать теорию кризисов и как теорию необходимости разрешения противоречий, накапливаемых на протяжении определенного времени. Если данные противоречия не разрешаются в ходе антикризисного управления и антикризисного государственного регулирования кризисы воспроизводятся снова. Отсюда – неизбежность их учащения – из-за неразрешенных в ходе прежних кризисов противоречий как бед экономики и негативов в согласовании, взаимоувязывании интересов многочисленных социальных групп.

В связи с таким теоретическим, фундаментальным осмыслением сущности кризисов не случайно, на наш взгляд, А.А. Богданов выделял два главных типа из всей совокупности кризисов – «конъюнкционные», соединительные и «дезъюнктивные», разрушительные. «Все кризисы, наблюдаемые в жизни и природе, все «перевороты», «революции», «катастрофы» и проч. Принадлежат к этим двум типам» [15]. Тем самым он еще и подчеркивал всеобщий характер разработанной им организационной науки, являющейся, по нашему мнению, частью всеобщей теории управления, носящей междисциплинарный характер. Так как организация является одной из многих функций управления как процесса, представляющего замкнутый цикл, но по технологии его развития связанный не с кризисом и подъемом, а планомерным характером повышения его качества.

В настоящее время тема кризисов настолько стала неисчерпаемой по ее представлению (более 14 млн ссылок в Google только на поиск «виды кризисов»), что составление прогнозов и стратегий с конкретными задаваемыми количественными ориентирами становится чрезвычайно затруднительным.

Т.А. Фролова, например, выделяет 7 видов кри-

зисов – циклические, промежуточные, структурные, частичные, отраслевые, сезонные и мировые, не выделяя при этом по каждой позиции значимый критерий классификации [16]. Олейник Т.Л. – применительно к корпорациям – только 2 вида – снова циклические и трансформационные [17]. В Википедии по состоянию на март 2013 г. на весь мир тиражируется подразделение только на 2 вида экономических кризисов – кризис недопроизводства (дефицит) и кризис перепроизводства, хотя данные состояния в большей степени характеризуют проблемы недопроизводства и недостаточного импорта или сбыта, соответственно, и попадают под характеристики конъюнктуры рынка как соотношения спроса и предложения. На наш взгляд, важный методологический подход о выборе БАЗЫ СРАВНЕНИЯ и ДИНАМИКЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ОРИЕНТИРОВ в самом тиражируемом в России и в мире источнике знаний для всех как Википедия не присутствует. Важнее, чем торговая деятельность, проблемы которой выделяются как кризисные, являются более сущностные вопросы уровня жизни, связанные с доходами населения, их происхождением и динамикой воспроизводства, а также уровнем технологического отставания и прогресса, который обуславливает недопроизводство или соответственно создает ниши для ускоренного развития с серьезным народнохозяйственным эффектом.

Федулов Ю.Г. в 2002 г. в своей работе обращает внимание на разветвленное многообразие кризисов, среди которых он выделяет:

в зависимости от источника – экзогенные (от внешних источников), эндогенные (от источников внутри социальной системы) и смешанные (с данной классификацией, на наш взгляд, целесообразно согласиться);

по зоне действия кризиса он предлагает, на наш взгляд, с перспективой для тиражирования различать внутрисистемные (с приведением в качестве примера кризиса, начавшегося в Российской Федерации с 1991 г., но в трактовке автора, не получившего конкретизации по его завершению или, что также возможно по ряду суждений, еще не законченного) и сверхсистемные кризисы, хотя такая формулировка и носит несколько сверхобобщающий характер – любой объект, попадающий под зону кризиса, уже сам представляет собой систему, состоящую из элементов и в настоящее время можно также сказать и то, что каждый произошедший кризис по-своему уникален;

по повторяемости он различает циклические кризисы и уникальные (данную классификацию мы опровергаем в ходе проведенного нами исследования);

по «степени целенаправленности действий источника» в рассматриваемой работе предлагается подразделять организованные целенаправленно предопределенные (следствие действия объективных законов), спонтанные (следствие неэффективного управления) (на наш взгляд, это более чем надуманная классификация, которая в реальной жизни не востребуется);

не можем мы согласиться с таким предложением Федулова Ю.Г., а именно: разделять кризисы на взрывные (революционные, если любая социальная революция – это взрывной процесс) и эволюционные (нарастающие плавно), поскольку любая революция – это тщательно планируемый на определенные средства процесс, предполагающий перераспределение собственности и власти, смену режима, строя в стране, а такой процесс явным образом не проходит сиюминутно, а зреет в течение длительного периода как кризис, создавая предпосылки для радикального его, скорее уже завершения, чем разворачивания;

интересным нам представляется и его суждение по разделению всех кризисов также на устранимые (преодолимые), в которых система не меняет на выходе из кризисного положения своей миссии, и неустрашимые (непреодолимые), при которых система прекращает свое существование или может преодолеть кризис, только меняя свою миссию и главные принципы деятельности. Однако, если данная классификация вписывается сегодня в процедуры оздоровления или банкротства предприятий, то на макроуровне без теории элит В. Парето и других аналогичных найти четкие различия между данным противопоставлением кризисов пока трудно; при этом устранимые (преодолимые) кризисы, по технологии разукрупнения предложенной классификации, предлагается рассматривать или как болезненные, или – как разрушительные, а непреодолимые кризисы – только как катастрофическими;

невозможно согласиться с мнением автора по поводу разделения кризисов на хронические и уникальные, так как между ними не обосновано четких количественных (пороговых) различий; и на частные или полномасштабные, что, по нашему мнению, одно и то же, что и разделение на внутрисистемные и свехсистемные с выделением вну-

трисистемных кризисов еще более дробного деления объекта социального управления.

Нелогичным, на наш взгляд, является и классификация всех видов кризисов на краткосрочные – по мнению автора, длящиеся по несколько месяцев; среднесрочные – с жизненным циклом (не уточняется каким) не более года и долгосрочные – «с жизненным циклом более года», поскольку во всемирной экономической науке все более говорят не о многомесячных, а многолетних, но при этом, к сожалению, внезапных кризисах, классификации периода, правда, длительности цикла, включающего кризисную составляющую, распространяют даже до тысячелетнего, а не всего лишь многомесячного периода.

Представляется также дискуссионным подход автора, согласно которому он абстрагирует классификацию по введенной им математической модели и развивает в ней гипотезу о наличии взаимосвязи видов кризисов в предложенной им многокритериальной классификации данного понятия. Пусть, говорит автор, выделено 108 родов кризисов, тогда 72 из них являются устранимыми, а 36 – неустрашимыми, а из 72 родов устранимых кризисов 36 являются хроническими и 36 – уникальными кризисами [18]. На наш взгляд, понятие кризис нуждается в дробной и более четкой классификации, но не до запутывания событий, в которых значимое выражение приобретает ОДИН ТОЛЬКО кризис с каким-то точным названием, а не 35-й из 36-ти «уникальных» кризисов, противопоставляемых 36-ти «хронических».

Вместе с тем, классификация Федулова Ю.Г. показывает важность, небесспорность многообразия трактовки видов кризисов и целесообразность дальнейшего продолжения данной научно значимой работы для адекватного реагирования на сигналы многообразных кризисов на практике.

Современные ученые и политики выделяют множество факторов современных кризисов, не ранжируя их по значимости и по критериям выделения. Кризис, в общепринятой современной законодательной стандартизации данного понятия, – это катастрофа для всех. Проблема заключается лишь в применении мер антикризисного регулирования, которые между собой не сравниваются и не анализируются на основе обратной связи с объектом управления, опять же таки на основе применения факторного анализа.

Как справедливо отмечается в публикации Д. Фролова, технологический детерминизм стал рас-

пространенным подходом к объяснению причин глобального экономического кризиса. Он проявляется в многообразии различных концепций – смены технологических укладов (С. Глазьев), подъема новой длинной волны кондратьевского цикла (М. Хирука, В. Дементьев), «инновационной паузы» (В. Полтерович), парадигмального сдвига (К. Перес) и др. «Сторонники технологических версий, – приходит в своем исследовании к такому выводу автор, – едины в главном: ключевой причиной кризиса они признают эволюционный сдвиг в технологической структуре глобальной экономики. Различия между этими концепциями носят преимущественно терминологический характер... Значительное распространение получила гипотеза об исчерпании потенциала информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) широкого применения как главной причине глобального кризиса. Однако аргументация сторонников этой точки зрения явно уязвима для критики... Межотраслевой перелив капитала в условиях глобального замещения технологий широкого применения и базирующихся на них укладах был далеко не главной причиной кризиса...». По заключению Д. Фролова, «концепции «технопауз» и техноэкономических парадигмальных «разрывов» лишь ретушируют и искажают реальные движущие силы мирового кризиса – глубочайшие институциональные противоречия глобальной системы воспроизводства фиктивного капитала... Хотя представители технологической «ветви» теории кризисов учитывают влияние институциональных условий и факторов на развитие технологий, этот аспект их исследований разрабатывается по остаточному принципу... В результате институциональные формы и механизмы технологического развития, особенно в фазе экономического кризиса, изучены пока крайне слабо, а их анализ опирается на очень общие представления об институтах... Ясно одно: постулаты современных теорий экономического развития и кризисов далеко не столь однозначны, как кажется на первый взгляд. При ближайшем рассмотрении технологические версии мирового кризиса обнаруживают слабость аргументации и ограниченность; выясняется сомнительность выдвижения технологий на роль ключевого фактора эволюции хозяйства; становится очевидной недооценка роли институтов в технологическом прогрессе; складывается убеждение в неправомерности универсализации «теоремы Коуза» и необходимости ее расширения» [19, с. 17–33].

В соответствии со стандартизированной в мировой науке логикой классификации различных понятий и явлений в развитии общества мы считаем, что научно обоснованно выделять также наднациональные (всемирные) и национальные кризисы, как значимые в системы классификации кризисов.

При этом классификация кризисов, тесно связана, на наш взгляд, с классификацией факторов, их обуславливающих. Хотя ясно, что виды кризисов и факторы, их обуславливающие, – не одно и то же.

Наднациональные (международные и глобализационные) факторы обуславливают вхождение в кризис отечественного нефтегазового комплекса, в первую очередь, в связи с изменением мировых цен на экспортную продукцию и нецелесообразностью сохранения или расширения экспортной составляющей по причине сужения экспортной выручки.

К неэкономическим наднациональным факторам, связанным с поведением населения стран мира, кадров на местах, целесообразно, на наш взгляд, относить недостаточную зрелость и позитивность суждений и поступков представителей современного общества в его глобальном и наднациональном проявлении. Так как деятельность каждой известной личности в условиях открытости информации публична, авторитетна своим примером (в механизме подражания известным личностям) и оказывает своими открытыми суждениями то или иное влияние на ход развития ситуации (например, предупреждает о кризисах, которые так и не наступают, или наоборот – не реагирует на существенные изменения и притупляет тем самым реакцию своих сторонников). Например, весомыми представляются выступления и доклады руководства Всемирного банка или МВФ, с которыми по настоящее время не связывалось ни одного скандала в мире, вызванного ошибками или серьезными недоработками.

В масштабах общественных связей также могут выделяться в качестве приоритетных те или иные суждения, отличные от объективной истины и систем общенаучных знаний, или напротив – придерживающиеся их. Сложившийся средневзвешенный и значимый уровень общественной нравственности, культуры, этики, морали, религиозных предпочтений и воззрений, включая религиозные разногласия, до сих пор урегулируемые с оружием в руках, а не путем заблаговременного поиска примиренческих позиций конфликтующих не по нормам права сторон, также оказывает различное

влияние на степень негативного влияния кризиса. Состояние конфронтации в обществе всегда усиливает действие кризисов, вызванных влиянием процессов глобализации и т. п.

Национальные факторы более разнородны. На первое место ученые – исследователи проблем антикризисного управления и антикризисного государственного регулирования выдвигают несовершенство систем управления, связанных с недостаточной компетентностью кадров, игнорированием важнейших принципов их критериального отбора при формировании штата, применением незрелых организационных схем управления, отличающихся низкой эффективностью работы на местах, бездействием, конфликтностью и пр. и как следствие – неадекватной нуждам экономики системой принятия и исполнения управленческих решений – неэффективных, трудно прогнозируемых, безотчетных, наносящих ущерб и без внешнего воздействия других кризисообразующих факторов и т. п. То есть неэффективная система управления сама по себе – главный кризисообразующий фактор национального масштаба, тормозящий прогресс, а при росте степени неэффективности – провоцирующий развитие разного рода кризисов разной степени сложности. В таком контексте теория объективного (вне сознания и фактического участия людей как интеллекта, труда, организации и кооперации) циклического развития экономики неприменима к объяснению проблемы кризисов, возникающих вследствие неэффективного управления объектом – как на уровне государства в целом, так и на уровне отдельных органов власти (общенациональной, региональной или муниципальной) и субъектов хозяйствования (как частного сектора, так и государственного и бюджетного).

Внутрисистемный кризисообразующий фактор связан не только с кардинальным пересмотром кадровой и организационной составляющей процесса управления, тесно взаимосвязанными, но и с организационно-технической (уровнем технического оснащения) и финансово-экономической, основанной на компетентном учете затрат, организации финансирования, включая задействование технологий продаж конечного продукта со своевременной и гибкой системой оплаты за него.

В соответствии с пониманием кризиса как состояния объекта управления, в большей степени связанного с действием конкретных кризисообразующих факторов, а не наступлением определенных фаз цикла (из действующего законодательства

и современной прикладной международной экономической теории не следует пока какой именно фазы какого именно цикла при их очевидном многообразии и учащении за последние годы), нельзя составить развернутую и четко привязанную к системным инструментам антикризисного регулирования классификацию кризисов, которые преодолела или преодолевает современная экономическая система Российской Федерации в ее взаимосвязи с глобализационными отношениями.

Помимо разделения на наднациональные (всемирные) и национальные кризисы по критерию пространства и воздействия тех или иных причин в качестве главенствующих, внутренних (эндогенные), вызываемых внутри систем, и внешних (экзогенных) кризисов, обусловленных воздействием факторов, продуцируемых объектами, входящими в понятие «внешней среды», традиционным могло бы быть выделение кризисов по критерию длительности – краткосрочных (менее года), среднесрочных (от года до 5 лет) и долгосрочных (более 5 лет). При этом возникает вопрос о необходимости дальнейшей конкретизации жизнеспособных (а не оторванных от реалий) границ (пороговых периодов) начала и окончания кризисов по их видам. Пока этот вопрос не получил освещения не только в формате, например, инструкции, но даже и в научных дискуссиях.

Как уже было рассмотрено выше, некоторые исследователи предлагают различать циклические и нециклические кризисы [20]. Олейник Т.Л., например, связывает циклические кризисы с циклами обновления основного капитала как неким, по нашему мнению, обезличиваемым процессом без главенствующей роли конкретных личностей, осуществляющих или не осуществляющих это обновление (желающих это делать или нет, находящихся под нужды обновления ресурсы или нет и т. п.). Само собой разумеющийся процесс обновления на уровне циклического развития, по нашему мнению, не происходит. Хотя само разделение кризисов на циклические и нециклические является определенным переходом от главенствующей в XIX – XX вв. системы теорий циклических закономерностей развития экономик стран мира к осознанию природы кризиса как многопланового состояния, связанного к конфликтом, противоборствованием сторон, а не машин. На наш взгляд, такая классификация не имеет под собой обоснования и в дальнейшем утратит свою значимость как недообоснованная и нежизнеспособная рабочая гипотеза, ничего не предлагающая по существу.

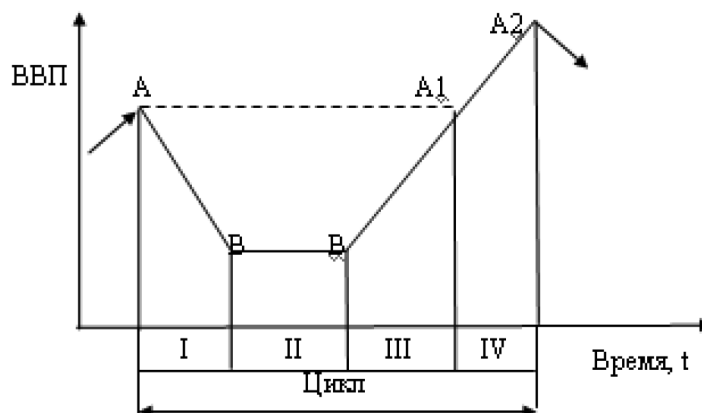


Рис. 3. Экономический цикл и его фазы

Несостоятельным представляется и выделение такого вида кризиса как «трансформационный», разрушающий именно ядро, а не периферийные части объекта управления как системы [17]. Что значит трансформационный? Понимаемый от слова «трансформация» как преобразование, переход от одного состояния к другому, введенный исследователем термин неточен по его расшифровке, хотя сам подход к разрушительному влиянию кризиса на главные составляющие системы и на ее второстепенные звенья представляется нам перспективным и возможным для дальнейшей разработки.

Экономические кризисы на протяжении длительного периода истории мировой экономической мысли связываются с определенной фазой цикла производства (подъем, кризис, депрессия). На рис. 3 показаны экономический цикл и его фазы. I – кризис; II – депрессия; III – оживление; IV – подъем. А – точка докризисного максимального подь-

ема производства. В – точка максимального спада производства. А1 – точка второго подъема, при котором достигается докризисный объем производства. А2 – точка второго максимального подъема производства.

При этом экономический цикл определяется как период развития экономики и/или ее сегментов между двумя состояниями (чаще – между пиками достижения того или иного количественного показателя).

Данный методологический подход в данной работе принят за основу интерпретации количественных показателей, но без возложения нами причинно-следственных связей на объективные процессы. Вместе с тем, в России в учебной и научной литературе фигурирует и менее значимый, выхолащивающий методологию изменений на макроуровне, подход с двухфазной моделью, но также связанной с экономическими циклами, включающей ТОЛЬКО фазы СНИЖЕНИЯ И РОСТА (рис. 4).

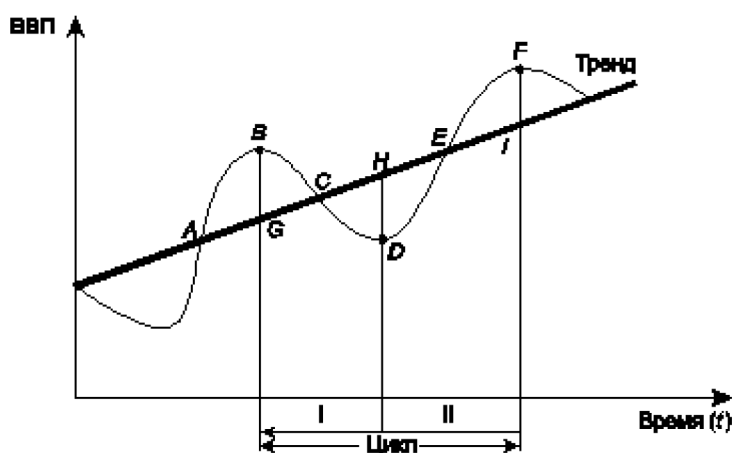


Рис. 4. Методология двухфазного представления динамики базовых количественных показателей (на условном примере ВВП)

При таком двухфазном представлении теряется глубинное осмысление процессов, происходящих в случае наступления кризиса как негатива, катаклизма, их взаимосвязь с деятельностью сегментов неэффективного управления, или конкретных групп людей, наделенных властью, и при динамике роста каждый достигнутый уровень, отличный от глубины падения, можно считать пиком. В то же время, на наш взгляд, фаза депрессии в четырехфазной модели – не беспорядна и могла бы быть опущена.

Четырехфазное циклическое развитие рассматривается в трудах многих исследователей из разных стран мира, сообщающихся в свое время друг с другом в силу новизны тематики и ее поддержки (или непротиводействия ей) со стороны государства. При этом в современной учебной литературе уже традиционно счи-

тается, что эта историческая часть хаотически систематизированной общемировой теории кризисов посвящена преимущественно промышленным циклам и встраиваемым в этих работах периодическим кризисам перепроизводства (по К. Марксу, обуславливаемым потребностями технологического переоснащения производственной деятельности в национальных экономиках), а также циклам КОНЪЮНКТУРЫ и встроены в них кризисам, связанным по логике с конъюнктурой. То есть в цикле К. Маркса фигурирует показатель объемов, в циклах конъюнктуры – уже показатели цен. И накладывать эти циклы один на другой – методологически неграмотно.

Если уточнить позиции наиболее популярных в Российской Федерации авторов трудов по циклам в экономике и состоящим в их структу-

Таблица 2

Наиболее известные в мировой экономической науке циклы

(без выделения кризисной составляющей)²

Автор	Продолжительность цикла	Вид цикла, включающего фазу кризиса
Краткосрочные		
Дж. Китчин	2–4 года	Товарный: колебания мировых запасов золота вызывает колебания уровня ВВП, занятости и инфляции.
Среднесрочные		
К. Жюглар	7–12 лет	Инвестиционный: колебания ставок процента и цен совпадают с циклами инвестиций, которые вызывают колебания уровня ВВП, занятости и инфляции.
К. Маркс	10–12 лет	Технологический (обновление основного капитала)
С. Кузнец	16–25 лет	Жилищного строительства.
Долгосрочные		
Н.Д. Кондратьев	40–60 лет	Конъюнктурные (в мировой экономике): научно-технический прогресс, структурные колебания. Выделял три больших цикла мировой конъюнктуры: 1790–1850 гг., 1851–1890 гг., 1891–1938 гг. Последователи находят четвертый (1939–1975 гг.) и пятый (с 1976 г. по настоящее время) циклы.
Дж. Форрестер	200 лет	Материально-энергетический (зависит от изменений в сфере энергии и материалов и процессов перенакпления капитала).
У. Тоффлер и его последователи в разных странах мира	1000–2000 лет	Цивилизационного развития: три волны. Первая началась 8–9 тыс. лет назад с неолитической революции как фазы кризиса в данном многовековом цикле, которая породила сельскохозяйственную цивилизацию. Вторая волна – промышленная, или индустриальная цивилизация – возникла с промышленной революции как переворота в фазе кризиса сельскохозяйственной цивилизации. 300 лет назад. И с конца XX в. – третья волна – в противоречие с промышленной цивилизацией.

² Разработано автором.

ре кризисам, то также следует заметить разные подходы к обозначению сути циклов, главных их показателей, по которым они варьируются, и кризисов как их составляющей, а не только различия в периодизации, как почти масштабно в настоящее время принято преподносить в научных, публицистических и учебных материалах (таблица 2).

От описания отдельных теорий циклов и встроенных в них кризисов перейдем к выявлению прикладной применимости разных теорий не в их индивидуализированном развитии, а в их соединении друг с другом. Пример такого соединения показан на рис. 5, где цифрой 1 изображен абстрактно понимаемый долгосрочный цикл продолжительностью 28 лет, цифрой 2 – условный среднесрочный продолжительностью 10 лет, цифрой 3 – краткосрочный цикл продолжительностью 4 года, а цифрой 4 – сумма всех 3-х циклов – краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного условно в одном цикле, хотя причины у всех трех циклов называются разные. Следовательно, предположение о том, что три цикла образуют суммарный один в динамике ВВП представляется нам не совсем корректным, поскольку открытые разными учеными циклы имели самостоятельную трактовку, значит, действовали изолированно друг от друга. Рассматривая же эти кризисы изолированными, мы видим, исходя из их графиков, что когда в одном цикле пик, в другом может наблюдаться кризис,

а в долгосрочном (необобщающем) цикле – стадия роста (депрессии, оживления или подъема) или снижения (кризиса).

Украинские ученые предложили выделять как циклические, так и нециклические сектора экономики [21, с. 291–293], давая при этом определение кризису просто как периоду развития экономики между двумя пиками или провалами и не более того [21, с. 284].

Таким образом, экономическая теория XIX и XX вв. исходит из предпосылки, что циклические колебания и кризисы как их составляющая являются неотъемлемыми характеристиками экономического развития, поэтому многие исследования данного периода в отличие от современных научных постановок проблемы с выделением исключительно фаз кризиса и роста, но как показателя, а не как характеристики циклического развития России, были посвящены проблемам сглаживания именно негативных моментов циклическости.

В соответствии с рассмотренной нами в качестве рабочей гипотезы классификацией целесообразно дальнейшее построение теории эффективного антикризисного управления на уровне компаний и антикризисного государственного регулирования на уровне государства в целом, дифференцированной по главным типам кризисов и включающей фундаментальные проработки вопросов циклического развития, относящиеся к концу XIX – середине XX вв.

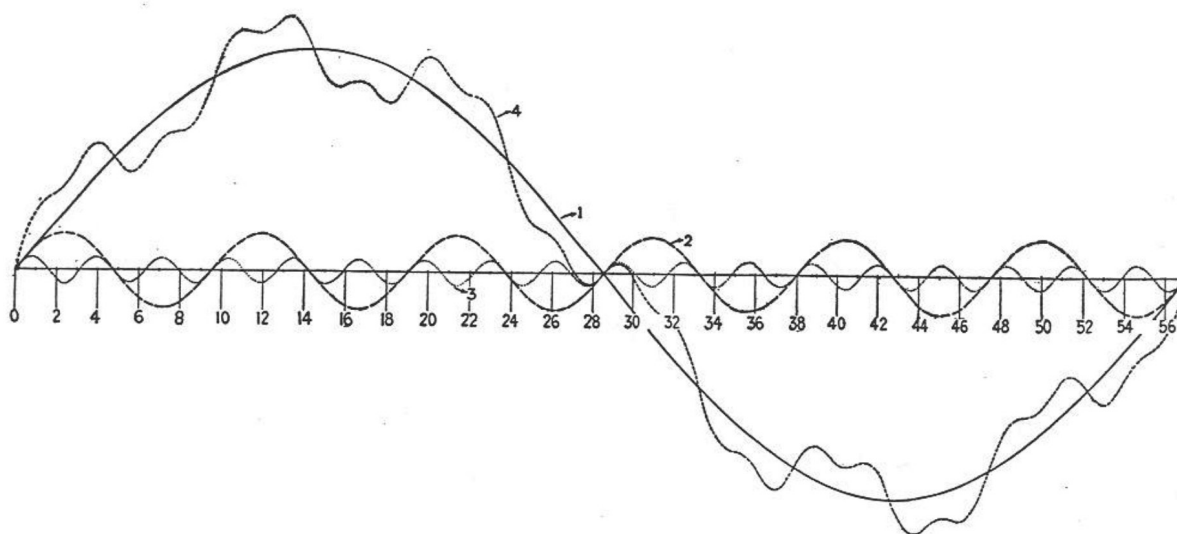


Рис. 5. Абстрактное представление различающихся по периодичности циклов с фазой кризиса и их графическое суммирование

1. Новость 28.11.2008. Электронный ресурс: <http://wap.lenta.ru/news/2008/11/28/crunch/>
2. Ключников И.К., Молчанова О.А. *Финансовые кризисы: теория, история и современность*. – СПб.: Изд-во СПб универ. экономика и финансы, 2011.
3. Бромель Ф. Динамика капитализма. Пер. с фр. – Смоленск: Полиграмма, 1993.
4. Гринин Л.Е. Современный кризис: новые черты и классика жанра // История и современность. – 2009, № 1.
5. Доброчеев О. Ветер перемен. Журнал «Мировая Энергетическая Политика», № 2, апрель, 2002 год. Электронный ресурс: <http://www.peremeny.ru/column/view/237/>
6. Массарт М. Цены на нефть и демократия // Россия в глобальной политике. – 2006, № 1. Электронный ресурс: http://www.globalaffairs.ru/number/n_6309.
7. <http://slovari.yandex.ru/dict/bse> – электронная версия третьего издания «Большой советской энциклопедии», выпущенной издательством «Советская энциклопедия» в 1969 – 1978 гг.
8. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 4-е изд. – М.: ИНФРА-М, 2010.
9. ВИКИПЕДИЯ. Электронный ресурс: <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9A%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81>.
10. Корнелиус Х., Фэйр Ш. Конфликт. Электронный ресурс: <http://www.aquarun.ru/psih/konflikt/konflikt3p1.html>.
11. Симчера В.М. Кризисные страсти. 08.01.2011. Электронный ресурс: http://samlib.ru/s/simchera_w_m/krizstr.shtml.
12. Risk and crisis management in the public sector / Lynn T. Drennan and Allan McConnell (2007).
13. Пилипчук В.В. Антикризисное управление. – Владивосток: Дальневосточный государственный университет, 2003.
14. Петрикова Е.М. Антикризисная политика ведущих стран мира//Банковский бизнес. – 2011, № 3.
15. Богданов А.А. Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2-х кн.: Кн. 1. – М.: Экономика, 1989.
16. Фролова Т.А. Макроэкономика: конспект лекций. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – Электронный ресурс: http://www.aup.ru/books/m173/5_3.htm.
17. Олейник Т.Л. Стратегия вертикальной интеграции процесса антикризисного управления промышленной корпорацией: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. – Краснодар, 2006.
18. Федулов Ю.Г. Ситуационный антикризисный тренинг: Учеб.- метод. Пособие. – М.: Изд-во РАГС при Президенте РФ, 2003.
19. Фролов Д. Теория кризисов после кризиса: технологии versus институты // Вопросы экономики. – 2011, № 7.
20. Фролова Т.А. Макроэкономика: конспект лекций. – Таганрог: ТРТУ, 2006. – Электронный ресурс: http://www.aup.ru/books/m173/5_3.htm.
21. Макроэкономические модели в реальной экономике: Монография / И.Г. Филиппова, В.Г. Сумцов, Г.С. Балахнин. – Луганск: изд. ВНУ им. В. Даля, 2010.

ОТ КОНКРЕТИЗАЦИИ ПОНЯТИЙНОГО АППАРАТА ПО ПРОТИВОДЕЙСТВИЮ КОРРУПЦИИ К СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РОССИЙСКОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА И ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ И МИНИМИЗАЦИИ УЩЕРБА ГРАЖДАН РОССИИ

Тер-Овсепян С.В. (Армения)

В статье рассматриваются проблемы конкретизации понятийного аппарата антикоррупционной пропаганды и развитие более эффективных механизмов противодействия коррупции в современной России. Приведены предложения по совершенствованию российского законодательства и правоприменительной практики.

Ключевые слова: коррупция, понятийный аппарат, ущерб, антикоррупционная политика.

Проблема коррупции как самостоятельное научное междисциплинарное направление исследуется в настоящее время с применением новых понятий, которые можно рассматривать как постановку значимых вопросов, требующих перспективных решений.

Рассмотрим ряд из них, кроме рассмотренного выше научной и практической трактовки базового понятия «коррупция».

В международных правовых актах коррупция однозначно трактуется как преступление¹. Российской юридической наукой используются в настоящее время два основополагающих термина – «коррупционные преступления»² и «коррупционные правонарушения»³. Однако различия между ними для оценки наносимых различных видов ущерба, подлежащих дальнейшей экспертизе, четко не проводятся. Вслед за использованием данных основополагающих терминов российские юристы стали использовать термины «коррупционные проявления»⁴, а экономисты – «коррупционные отношения»⁵. По мнению Алишаева Э.А., «Коррупционные отношения представляют собой специфическую форму проявления теневых экономических взаимоотношений, возникающих между субъектами, наделенными властными полномочиями, и

субъектами, заинтересованными в принятии решений, неподконтрольных государству и обществу, в обмен на финансовое или иное неофициальное вознаграждение»⁶.

Само по себе использование термина «коррупционные отношения» – нейтрально и правомерно для рассмотрения данной проблематики. Другое дело, какая научная гипотеза закладывается для выработки более эффективных механизмов противодействия коррупции с учетом того, что число исследователей по проблеме растет, а механизмы коррупционного обогащения за счет других членов общества воспроизводятся и, к сожалению, в последние годы – лишь в расширенном масштабе.

Исследователь из Тамбова В.А. Астафьев также определяет сущность коррупции через особую форму экономических отношений, которая возникает, если изложить его позицию более кратко и точно, при наличии некоей статусной ренты, связанной с наличием дискреционных полномочий. Развивая данную, на наш взгляд, удаляющую нас от практики гипотезу извлечения этой специфической ренты, В.А. Астафьев также выделяет одно из направлений противодействия коррупции – увеличение заработной платы государственным служащим⁷.

¹ См. ст. 89 «Договора о Европейском Союзе», п. 8 раздела А «Рекомендаций относительно международного сотрудничества в области предупреждения преступности и уголовного правосудия в контексте развития» (приняты 14.12.1990 Резолюцией 45/107 на 68-ом пленарном заседании Генеральной Ассамблеи ООН) и других.

² Голубев В.В. Квалификация коррупционных преступлений: Монография. – М.: ВНИИ МВД России, 2002. – С. 48.; Сухов Д.С. Криминологическая характеристика и предупреждение коррупционных преступлений, совершаемых сотрудниками ГИБДД: по материалам Восточной Сибири: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук 12.00.08. – Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2008. – С. 24.

³ Поляков М.М. Административно-правовые способы предупреждения коррупционных правонарушений: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.14. – М.: Московская юридическая академия им. О.Е. Кутафина, 2009.

⁴ Деятельность прокуроров по предупреждению коррупционных проявлений в таможенной сфере: методические рекомендации / Диканова Т.А., Остапенко В.И., Ястребов В.В. – М.: НИИ Академии Генеральной прокуратуры РФ, 2009. – 40 с.

⁵ Алишаев Э.А. Трансформация системы коррупционных отношений диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. – М.: РГСУ, 2011. – С. 30.

⁶ Алишаев Э.А. Трансформация системы коррупционных отношений диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. – М.: РГСУ, 2011. – С. 10.

⁷ Астафьев В.А. Коррупция как особая форма экономических отношений в обществе: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. – Тамбов, 2010. – 152 с.

В.В. Макаров использует в своем исследовании понятие «коррупционный оборот»⁸.

Одним из новых терминов, связанных с состоянием российского общества, является термин «коррупциогенность». В 2004 г. российские ученые – юристы начали использовать этот термин, подчеркивая при этом, что «одной из сфер, где коррупция оказывает свое тлетворное влияние, является законодательство»⁹. Как отмечает другой исследователь А.М. Цирин, «оценка нормативных правовых актов на коррупциогенность представляет собой оценку нормативных правовых актов, в том числе на соответствие антикоррупционным требованиям, в целях выявления коррупционных факторов (норм, дефектов, правовых формул), которые могут способствовать коррупционным проявлениям при правоприменении и разработке рекомендаций по их исключению»¹⁰. И далее этот автор вводит в своей статье понятие «коррупционный потенциал», не конкретизируя, что он под ним понимает.

Вслед за развитием исследований в данном направлении – предупреждения коррупционных правонарушений (преступлений) и следующих за ними негативных финансовых последствий в масштабах всего общества Генеральной прокуратурой России был принят правоустанавливающий документ под названием «Методика проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов» с устанавливаемым периодом действия с 13.03.2010 г. по 14.04.2013 г., в котором были выделены отдельно коррупциогенные факторы, устанавливающие для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил, и коррупциогенные факторы, содержащие неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям.

К коррупциогенным факторам, устанавливающим для правоприменителя необоснованно широкие пределы усмотрения или возможность необоснованного применения исключений из общих правил, данным документом отнесены:

«а) широта дискреционных полномочий – отсутствие или неопределенность сроков, условий или оснований принятия решения, наличие дублирую-

щих полномочий органов государственной власти или органов местного самоуправления (их должностных лиц);

б) определение компетенции по формуле «вправе» – диспозитивное установление возможности совершения органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) действий в отношении граждан и организаций;

в) выборочное изменение объема прав – возможность необоснованного установления исключений из общего порядка для граждан и организаций по усмотрению органов государственной власти или органов местного самоуправления (их должностных лиц);

г) чрезмерная свобода подзаконного нормотворчества – наличие бланкетных и отсылочных норм, приводящее к принятию подзаконных актов, вторгающихся в компетенцию органа государственной власти или органа местного самоуправления, принявшего первоначальный нормативный правовой акт;

д) принятие нормативного правового акта за пределами компетенции – нарушение компетенции органов государственной власти или органов местного самоуправления (их должностных лиц) при принятии нормативных правовых актов;

е) заполнение законодательных пробелов при помощи подзаконных актов в отсутствие законодательной делегации соответствующих полномочий – установление общеобязательных правил поведения в подзаконном акте в условиях отсутствия закона;

ж) отсутствие или неполнота административных процедур – отсутствие порядка совершения органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) определенных действий либо одного из элементов такого порядка;

з) отказ от конкурсных (аукционных) процедур – закрепление административного порядка предоставления права (блага)».

Коррупциогенными же факторами, содержащими неопределенные, трудновыполнимые и (или) обременительные требования к гражданам и организациям, определены:

⁸ Макаров В.В. Коррупция как угроза экономической безопасности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. – М.: Московская академия экономики и права, 2008. – С. 5.

⁹ Тихомиров Ю.А. Преодоление коррупциогенности законодательства // Право и экономика. 2004. № 5. – С. 3.

¹⁰ Цирин А.М. Методическая база оценки нормативных правовых актов на коррупциогенность // Журнал российского права. 2009. № 10. – С. 22.

«а) наличие завышенных требований к лицу, предъявляемых для реализации принадлежащего ему права, – установление неопределенных, трудновыполнимых и обременительных требований к гражданам и организациям;

б) злоупотребление правом заявителя органами государственной власти или органами местного самоуправления (их должностными лицами) – отсутствие четкой регламентации прав граждан и организаций;

в) юридико-лингвистическая неопределенность – употребление неустоявшихся, двусмысленных терминов и категорий оценочного характера»¹¹.

Сам же термин «коррупциогенность» был использован во многих ведомственных нормативных правовых актах, значимость принятия которых еще публично и официально не рассмотрена, в том числе на предмет действенности данного механизма, видимо, именно предупреждения, а не пресечения коррупции в будущем¹².

Российский исследователь М.Ю. Жужома¹³ предлагает рассматривать проблему коррупции, базирясь на использовании термина «рынок коррупционных услуг», который обособлен по своему действию в сфере корпоративной коррупции, таможенного и налогового администрирования в отдельности друг от друга, в сфере расходования бюджетных средств; в связи с государственными заимствованиями и обслуживанием государственного долга.

По нашему мнению, употребление данного термина было бы неправомерно, так как речь идет об узаконенной правоприменительной практике по обнаружению, пресечению (противодействию) и предупреждению негативных форм разнообразных форм человеческой, внеправовой деятельности, определяемой как правонарушение, в ряде случаев преступление. Опора на нормы права, особенно в многочис-

ленных случаях отступления от него, первична по сравнению со спорами относится ли та или иная коммерческая операция к коррупционной или иной сделке, вне понимания ее сущности как запрещенной нормами права и направленной на обогащение одного субъекта за счет другого в нарушение законодательства. Хотя, с другой стороны, нелегальный рынок коррупционных услуг все же существует, а сфера финансов рынков коррупционных услуг является частью теневого сектора российской экономики, выходя в сектор легальной экономики в виде завышенных цен для большинства граждан.

Э.А. Алишаев также придерживается позиции, что «коррупционные услуги» – новое понятие для российских исследователей – являются объектом «коррупционных отношений». «Субъектами коррупционных отношений, – поясняет он, – являются производители и потребители коррупционных услуг. Производителями коррупционных услуг являются отдельные лица или группы лиц (представители властных структур, носители властных полномочий, чиновники и др.), наделенные правом принятия и реализации решений и оказывающие помощь другим лицам в решении проблем на возмездной неофициальной основе.

Потребители коррупционных услуг – это лица или их группы (представители бизнеса, различные бизнес-сообщества, отдельные граждане и их социальные группы), заинтересованные в оказании им коррупционных услуг»¹⁴. По его ошибочному, на наш взгляд, мнению, денежное или иное вознаграждение, которое коррупционер получает за «коррупционную услугу», является его «доходом» или «коррупционной рентой». И далее исследователь использует теорию воспроизводства К. Маркса для описания воспроизводства коррупционных отношений как системы в виде цикла, включающего четыре фазы: производство, распределение, обмен

¹¹ Методика проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов. Утверждена Постановлением Правительства РФ от 26.02.2010 № 96. // Собрание законодательства РФ, 08.03.2010, № 10, ст. 1084.

¹² Например, Приказ Росграницы от 02.11.2009 № 172 (ред. от 07.04.2010) «О порядке проведения антикоррупционной экспертизы и независимой экспертизы на коррупциогенность нормативных правовых актов (проектов нормативных правовых актов) Федерального агентства по обустройству государственной границы Российской Федерации» (Зарегистрировано в Минюсте РФ 02.12.2009 N 15366) // Первоначальный текст документа опубликован в Бюллетене нормативных актов федеральных органов исполнительной власти, № 51, 21.12.2009; Приказ Федерального медико-биологического агентства РФ от 02.11.2009 № 723 «О проведении экспертизы на коррупциогенность и порядке проведения антикоррупционной экспертизы нормативных правовых актов и проектов нормативных правовых актов ФМБА России»; Приказ Федеральной миграционной службы РФ от 22.01.2009 № 3 «Об утверждении Методических рекомендаций по проведению экспертизы проектов нормативных правовых актов в Федеральной миграционной службе на коррупциогенность» и много других, использующих термин «коррупциогенность» в самом тексте документа.

¹³ Жужома М.Ю. Экономический механизм противодействия коррупции как угрозе финансовой безопасности Российской Федерации. Диссер. на соиск. уч. ст. к.э.н. по спец-ти 08.00.10. – М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2008. – 151 с.

¹⁴ Алишаев Э.А. Трансформация системы коррупционных отношений диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. – М.: РГСУ, 2011. – С. 10.

и потребление¹⁵. По его мнению, «различают простое воспроизводство системы коррупционных отношений (сохранение и упрочение имеющейся системы коррупционных отношений, обеспечение ее дальнейшего функционирования в процессе коррупционной деятельности) и расширенное воспроизводство (качественное обновление и усложнение системы коррупционных отношений в целях ее дальнейшего развития).

В основе механизма воспроизводства системы коррупционных отношений, – считает данный исследователь, – лежит система постоянно возобновляемого взаимодействия и согласования разнообразных интересов субъектов коррупционных отношений, обеспечивающая удовлетворение их коррупционных интересов и потребностей»¹⁶.

Такая трактовка, на наш взгляд, способствует размыванию проблемы коррупции до неощутимых на практике размеров, поскольку исследования в области коррупции связаны, в первую очередь, с четкой идентификацией правонарушений, которые и без данных теоретических гипотез, достаточно четко отражены в российском уголовном и административном праве, которое в свою очередь не всегда реализуется на практике. И кроме того, предусматривают применение также четких и действенных количественных измерений, связанных, по нашему убеждению, с правомерной и отражающей процессы, происходящие в реальной жизни, оценкой ФИНАНСОВЫХ последствий коррупции как всеобъемлющего механизма торможения прогрессивного социально-экономического развития, в котором есть нарушители и их жертвы, а не уравненные в своей вине перед обществом правонарушители (преступники) и потерпевшие от коррупции лица, а также нерассмотренные в приведенной трактовке представители третьей стороны, оказывающие существенное влияние на развитие коррупции в стране, а именно: суды, средства массовой информации, религиозные организации, правоохранительные органы.

В таком же дискуссионном ключе мы рассматриваем и использование М.Ю. Жужома также нового дискуссионного термина «коррупционная сделка», так как ее параметры трудно четко определить. В сфере государственных закупок, которым сегод-

ня посвящены многие исследования¹⁷, в других формах взаимодействия государства и бизнеса заключаемые сделки можно рассматривать в качестве коррупционных или внекоррупционных. Но понятие коррупции предусматривает не только заключение невыгодных для государства контрактов, но взаимовыгодных для конкретных персон, ведущих их, и другие коррупционные проявления на рабочем месте, при исполнении коррупционером своего должностного регламента – уклонение от выполнения служебных обязанностей, бумаготворчество как искусственно создаваемый лишней административный барьер в целях воспроизводства сложившихся коррупционных связей, волокита как способ получения взятки и пр. Поэтому термин «коррупционная сделка», равно как и «рынки коррупционных сделок» представляется нам излишеством, не применимым на пути дальнейшего развития решений проблемы коррупции и создания более действенных механизмов предупреждения и пресечения коррупционных преступлений с минимизациями ущербов от множественных проявлений коррупции в России.

Не можем мы также согласиться и с главным предложением данного автора по противодействию коррупции, а именно – в дальнейшем обособлении от остальной части общества взяточполучателей в лице недобросовестных и некомпетентных граждан, добывающихся в своей жизни властных полномочий неправомочным путем, которые, в том числе, по мнению исследователя, используют взятки как статусную ренту, поэтому противодействие получению взятки в наличной форме, по мнению М.Ю. Жужома, целесообразно лишь на основе применения экономического механизма борьбы с этим явлением, а именно – путем материального стимулирования должностных лиц, которые тогда отказались бы от совершения преступных деяний. Материальное стимулирование труда необходимо для всех без исключения граждан России, но не на доходных местах, создающих условия для вымогательства взяток как средства наживы на распределении благ и ресурсов. Недобросовестный труд, недостаточность квалификации и нерациональная структура хозяйствования, по нашему мнению, играет здесь более весомую роль, чем недостаточ-

¹⁵ Там же. – С. 14.

¹⁶ Там же. – С. 28.

¹⁷ Храбкин А.А. Противодействие коррупции в госзакупках. – М.: Юриспруденция, 2011. – 149 с.; Тижина Э.Н. К вопросу о коррупции в государственных закупках // Следователь. – М., 2012, № 4 (168). – С. 48-54; Пивоварова С.Г. Сговор в государственных закупках: подходы к анализу // Вопросы государственного и муниципального управления. 2009, № 3. – С. 35-46 и ряд других.

ное статусное материальное стимулирование. На наш взгляд, рассмотрение проблемы взятки как узкого и во многом на сегодняшний день устаревшего толкования коррупционных преступлений, в большей степени связываемых с финансовыми аферами и махинациями, было бы целесообразно начинать с выявления всей совокупности факторов, или причин, обуславливающих данный феномен с последующим их ранжированием по важности, а уже на этой основе – предложениями (затратными или организационными), влекущими за собой либо снижение уровня коррупционности российской экономики, либо его рост. Поэтому за аналогичными предложениями по затратным формам борьбы с коррупцией, имеющей ощутимые для всей страны негативные финансовые последствия, должна стоять весомая аналитическая составляющая, включающая использование базовых аналитических методов, к которым относятся как раз расчетно-конструктивный метод, системный и факторный анализ.

Проведенное нами исследование процесса становления понятийного аппарата междисциплинарного исследования проблемы «коррупции» позволяет сделать вывод о наличии в России разнонаправленных трактовок сути коррупции – от однозначной международной трактовки ее как преступления до размытых общественных отношений с воспроизводственным коррупционных механизмом, в котором задействована большая часть общества, разновеликой значимости и определения различных механизмов противодействия и предупреждения дальнейшего развития коррупции – от умозрительных, декларативных до нормотворческих, но не подкрепленных необходимым механизмом контроля их реализации, а также отсутствия пока в стране критерия действенности принимаемых нормативных правовых актов и коэффициентов их исполнения на практике. Все эти проблемы научной несвязанности в единое целое теории коррупции в ее тесной взаимосвязи с практикой затрудняют процессы точной идентификации финансовых последствий коррупционной составляющей в России и их использования в правоприменительной и законодательной деятельности.

Точная идентификация понятия «коррупция» позволяет более детально рассматривать ее негативные проявления и оценивать ощутимый для

общества финансово-экономический ущерб. И напротив – неопределенность, неточность, размытость научно-теоретического и как следствие – законодательного определения данного понятия приводит к недейственной борьбе с этим явлением, воспроизводству коррупционных преступлений на все еще расширяющейся основе.

Коррупция определена ст. 1 Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» как:

а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

б) совершение деяний, указанных в подпункте «а» настоящего пункта, от имени или в интересах юридического лица»¹⁸.

В Уголовном кодексе Российской Федерации отсутствует специальная глава, посвященная коррупции, хотя сам термин используется в ряде статей (таблица 1).

А.В. Кудашкин предлагает уточнить определение коррупции, вводя такое важное понятие как «дискреционная власть». «Коррупции, – справедливо отмечает он, – может быть подвержен любой человек, обладающий дискреционной властью, то есть властью над распределением каких-либо не принадлежащих ему ресурсов по своему усмотрению (чиновник, депутат, судья, сотрудник правоохранительных органов, администратор, экзаменатор, врач, должностное лицо и т. д.), имеющий полномочия и использующий эти полномочия вопреки законным интересам общества и государства в своих личных интересах или в интересах иных лиц, поскольку последние в той или иной степени могут удовлетворить его личный интерес (имеется в виду лицо, обладающее дискреционной властью).

Полномочия при этом могут носить как постоянный, так и временный характер, например у экзаменатора (во время вступительных экзаменов, сессии)

¹⁸ Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О противодействии коррупции» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 29.12.2008, № 52 (ч. 1), ст. 6228.

Таблица 1

**Виды коррупционных преступлений в соответствии с Уголовным кодексом
Российской Федерации**

Статья УК РФ	Характер преступления
ч. 3 ст. 159	мошенничество, совершенное лицом с использованием своего служебного положения
ч. 4 ст. 160	присвоение или растрата
ст. 204	коммерческий подкуп
ч.1 ст. 285.1	нецелевое расходование бюджетных средств
ст. 285	злоупотребление служебным положением
ч. 1 ст. 286	превышение должностных полномочий
ч. 2 ст. 290	получение взятки
ст. 291	дача взятки
ч. 2 ст. 292	служебный подлог
ч.1 ст. 327	подделка, изготовление или сбыт поддельных документов
ч. 3 ст. 327	использование заведомо подложного документа

или врача (принимающего решение или участвующего в принятии решения о годности к военной службе). Данный вывод подтверждается судебной практикой. Так, согласно Постановлению Пленума Верховного Суда РФ от 16 октября 2009 г. № 19 «О судебной практике по делам о злоупотреблении должностными полномочиями и о превышении должностных полномочий» (п. 4) к организационно-распорядительным функциям, являющимся элементом статуса должностного лица, относятся полномочия лиц по принятию решений, имеющих юридическое значение и влекущих определенные юридические последствия (например, по выдаче медицинским работником листка временной нетрудоспособности, установлению работником учреждения медико-социальной экспертизы факта наличия у гражданина инвалидности, приему экзаменов и выставлению оценок членом государственной экзаменационной (аттестационной) комиссии)»¹⁹.

То есть власть распределения (а не крайний исполнитель инициаторов правонарушений, как стало модным считать на практике) не принадлежащих должностному лицу морально-материальных благ (ресурсов) является одним из существенных признаков, присущих коррупционеру, который распоряжается этими ресурсами по своему усмотрению.

Е.Е. Румянцева считает, что к главным характеристикам коррупции, за которыми стоит финансо-

вый ущерб, наносимый жертвам коррупционеров, следует относить:

«а) то, что это – правоотступление, правообман, правонарушение себе не в убыток – правонарушение и, наконец, преступная деятельность, которая может принимать разные формы – сращивания чиновников, имеющих доступ к государственной казне, к коммерческой информации и закрытым сведениям о гражданах России и оказывающих влияние на принятие тех или иных противоправных, некомпетентных, неэффективных государственных решений, с криминальными структурами, с частным сектором или развитие коррупции в рамках отдельно взятых организаций;

б) то, что коррупция – это тщательно скрываемая преступная деятельность;

в) то, что она распространена только там, где есть власть и деньги (именно поэтому использовать власть в интересах всего общества и государства как субъекта мирового сообщества могут только люди с более высоким уровнем духовно-нравственного развития, чем остальные, равно как и с более высоким уровнем интеллекта, знаний и опытом работы);

г) коррупция распространена не только в системе государственной службы, но и в бюджетном и частном секторе – любой человек, обладающий властными полномочиями и злоупотребляющий своим служебным положением, является коррупционером;

¹⁹ Кудашкин А.В. Антикоррупционная экспертиза: теория и практика: научно-практическое пособие. – М.: Норма, Инфра-М, 2012. – С. 5-6.

д) организационной основой коррупции является негласная устная взаимосвязь ее членов (в крупных неформальных группировках, связанных единими коррупционными целями с криминалом, – мафия) как устоявшийся тип организации неформальных отношений;

е) коррупционер может осуществлять свою преступную деятельность, связанную со злоупотреблением своего служебного положения, как руководствуясь личными интересами», так и в интересах неформального объединения граждан с корыстными целями (в 1-м издании работы схема работы такой неформальной структуры сравнивается с мафиозным формированием)²⁰.

В таком расширительном толковании явление коррупции представлено впервые. По нашему мнению, данные признаки имеют существенное значение при выявлении вреда и ущерба от коррупции в стране, а также дальнейшей корректировки российского законодательства в сторону его усиления.

Определение коррупции Федерального закона от 25.12.2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» дополняют (разъясняют) другие принятые в недавнее время нормы российского права.

Статьей 8.1. «Предоставление уполномоченным органом информации в целях противодействия коррупции» Федерального закона от 03.12.2012 № 231-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», введенной с конца 2012 г., установлено, что «уполномоченный орган обязан в целях противодействия коррупции предоставлять руководителям (должностным лицам) федеральных государственных органов, перечень которых определяется Президентом Российской Федерации, высшим должностным лицам субъектов Российской Федерации (руководителям высших исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации) и Председателю Центрального банка Российской Федерации по их запросам, направленным в порядке, установленном Президентом Российской Федерации, имеющуюся у него информацию»²¹.

Федеральным законом от 21.11.2011 г. № 329-ФЗ с конца 2011 г. введена статья 59.1. Федерального за-

кона от 27.07.2004 № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе Российской Федерации» под наименованием «Взыскания за несоблюдение ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции», в которой проблемы общества в сфере актуализации работы по борьбе и противодействию коррупции учитывались следующим образом: «За несоблюдение гражданским служащим ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции настоящим Федеральным законом, Федеральным законом от 25 декабря 2008 г. 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и другими федеральными законами, налагаются следующие взыскания: 1) замечание; 2) выговор; 3) предупреждение о неполном должностном соответствии»²².

Федеральным законом от 21.11.2011 г. № 329-ФЗ была введена аналогичная вышеупомянутому Федеральному закону статья 30.1. «Взыскания за несоблюдение ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции», в которой говорится о том, что «за несоблюдение сотрудником полиции ограничений и запретов, требований о предотвращении или об урегулировании конфликта интересов и неисполнение обязанностей, установленных в целях противодействия коррупции настоящим Федеральным законом, Федеральным законом от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции» и другими федеральными законами, налагаются взыскания, предусмотренные федеральным законом, определяющим порядок и условия прохождения службы сотрудниками органов внутренних дел»²³. Как указывается в комментарии, а не в самой статье, «антикоррупционное нарушение запретов и ограничений признается грубым нарушением служебной дисциплины и служит основанием для прекращения контракта о службе. Кроме того, к сотруднику могут быть применены взыскания в виде

²⁰ Румянцева Е.Е. Механизмы противодействия коррупции. – М.: ВГНА, РАНХиГС при Президенте РФ, 2012, 1-е изд. – С. 23-24.

²¹ Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 13.08.2001, № 33 (часть I), ст. 3418.

²² Федеральный закон от 27.07.2004 № 79-ФЗ (ред. от 03.12.2012, с изм. от 06.12.2012) «О государственной гражданской службе Российской Федерации» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 02.08.2004, № 31, ст. 3215.

²³ Федеральный закон от 07.02.2011 № 3-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О полиции» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 14.02.2011, № 7, ст. 900.

понижения в должности, предупреждения о неполном служебном соответствии и др.»²⁴.

Кроме российских полицейских, преследование за коррупцию с достаточно расплывчатой и однотипной формулировкой было введено тем же Федеральным законом от 21.11.2011 г. № 329-ФЗ к сотрудникам Следственного комитета (с такими видами взысканий как: 1) замечание; 2) выговор; 3) строгий выговор; 4) понижение в специальном звании; 5) лишение медалей Следственного комитета; 6) лишение нагрудного знака «Почетный сотрудник Следственного комитета Российской Федерации»; 7) предупреждение о неполном служебном соответствии; 8) увольнение из Следственного комитета по соответствующему основанию)²⁵; му-

ниципальным служащим (с такими видами взысканий как: 1) замечание; 2) выговор; 3) увольнение с муниципальной службы по соответствующим основаниям)²⁶ и сотрудникам таможенных органов (с такими видами взысканий как: 1) замечание; 2) выговор; 3) строгий выговор; 4) предупреждение о неполном служебном соответствии по результатам аттестации; 5) увольнение из таможенных органов)²⁷.

Все вышесказанное свидетельствует о необходимости более четкого определения понятия «коррупция» не абстрактно как «всеобщего зла», с которым общество уже давно призвано бороться, а как конкретного вида правонарушения (преступления) с четкой идентификацией его видов, участников и последствий.

1. Голубев В.В. Квалификация коррупционных преступлений: Монография. – М.: ВНИИ МВД России, 2002.
2. Сухов Д.С. Криминологическая характеристика и предупреждение коррупционных преступлений, совершаемых сотрудниками ГИБДД: по материалам Восточной Сибири: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук 12.00.08. – Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2008.
3. Поляков М.М. Административно-правовые способы предупреждения коррупционных правонарушений: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук: 12.00.14. – М.: Московская юридическая академия им. О.Е. Кутафина, 2009.
4. Деятельность прокуроров по предупреждению коррупционных проявлений в таможенной сфере: методические рекомендации / Диканова Т.А., Остапенко В.И., Ястребов В.В. – М.: НИИ Академии Генеральной прокуратуры РФ, 2009.
5. Алишаев Э.А. Трансформация системы коррупционных отношений диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. – М.: РГСУ, 2011.
6. Астафьев В.А. Коррупция как особая форма экономических отношений в обществе: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01. – Тамбов, 2010.
7. Макаров В.В. Коррупция как угроза экономической безопасности: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.05. – М.: Московская академия экономики и права, 2008.
8. Тихомиров Ю.А. Преодолевать коррупциогенность законодательства // Право и экономика. – 2004, № 5.
9. Цирин А.М. Методическая база оценки нормативных правовых актов на коррупциогенность // Журнал российского права. – 2009, № 10.
10. Жужома М.Ю. Экономический механизм противодействия коррупции как угрозе финансовой безопасности Российской Федерации: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук 08.00.10. – М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации, 2008.
11. Храшкин А.А. Противодействие коррупции в госзакупках. – М.: Юриспруденция, 2011.
12. Тижина Э.Н. К вопросу о коррупции в государственных закупках // Следователь. – М., 2012, № 4 (168).
13. Пивоварова С.Г. Сговор в государственных закупках: подходы к анализу // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2009, № 3.
14. Кудашкин А.В. Антикоррупционная экспертиза: теория и практика: научно-практическое пособие. – М.: Норма, Инфра-М, 2012.
15. Румянцева Е.Е. Механизмы противодействия коррупции. – М.: ВГНА, РАНХиГС при Президенте РФ, 2012, 1-е изд.
16. Комментарий к Федеральному закону «О полиции» (постатейный) / Ю.Е. Аврутин, С.П. Булавин, Ю.П. Соловей и др. М.: Проспект, 2012.

²⁴ Комментарий к Федеральному закону «О полиции» (постатейный) / Ю.Е. Аврутин, С.П. Булавин, Ю.П. Соловей и др. М.: Проспект, 2012. – С.352.

²⁵ Ст. 30.1. Федерального закона от 28.12.2010 № 403-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О Следственном комитете Российской Федерации» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 03.01.2011, № 1, ст. 15.

²⁶ Ст. 27.1. Федерального закона от 02.03.2007 № 25-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О муниципальной службе в Российской Федерации» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 05.03.2007, № 10, ст. 1152.

²⁷ Ст. 29.1. Федерального закона от 21.07.1997 № 114-ФЗ (ред. от 03.12.2012) «О службе в таможенных органах Российской Федерации» // Первоначальный текст документа опубликован в Собрании законодательства РФ, 28.07.1997, № 30, ст. 3586.

07/2013 (185)

**«LIVING STANDARD OF THE POPULATION
IN THE REGIONS OF RUSSIA»
Theoretical and practical journal**

**DYNAMICS OF INCOMES AND LIVING STANDARD OF THE POPULATION
(based on data of the all-Russian monitoring)**

DYNAMICS OF INCOMES AND LIVING STANDARD OF THE POPULATION

V.N. Bobkov A.A. Gulugina	Monitoring of Incomes And Living Standards: October – December 2012	19
<p>The monitoring of income and living standards of the population of Russia is conducted in PJSC «Russian centre of living standard» about 20 years. It is based on interconnected system of socio-economical indicators. The concept of the monitoring involves the using of the special indicators developed by the «Russian centre of living standard». The result of the monitoring is digital and analytical information, obtained with the use of methods of economical statistical analysis for the whole of Russia, the Federal districts and the subjects of the Russian Federation.</p> <p>Keywords: incomes, differentiation, wage, monitoring, the purchasing power, the consumer budget, consumer spending, consumer prices, the minimum wage, the system of the consumer budgets, stratification, subject, tempo, trends, Federal district, level.</p>		
N.V. Zharova	A Comparative Analysis Wage Systems in the Budget Sphere of the Economy	81
<p>Development and implementation of the current system of payment of workers in the Russian Federation has its own background. The article analyzes the wage system in the budget sphere on the basis of unified tariff and new pay systems in budgetary institutions, including the leaders of public institutions. Understand their strengths and weaknesses.</p> <p>Key words: the wage system, the unified pay scale of wages of public sector employees, the salaries, over-tariff payments.</p>		
A.S. Stokov	Modeling Consumer Demand for Food in Russia	91
<p>The paper presents the analysis of food crisis of 2007–2008 and world financial crisis of 2008–2009 and their influence on food consumption in Russia. The author presents a modification of AIDS to estimate the elasticities of demand for bread, meat and milk. The results show that demand for meat is more sensitive to price increase rather than the food budget decline. The situation for bread is opposite. The results for milk show low significance of t-statistics and cannot be interpret properly.</p> <p>Keywords: consumer demand, modeling, AIDS, food security.</p>		
SOCIAL POLICY AND QUALITY OF LIFE		
O.S. Sukharev	Social Policy and Measuring Quality of Life Population	102
<p>The problem of the formation of the objectives and content of social policies in the macroeconomic system, the types of social policy, particularly the development of the social sectors of the Russian economy, and the measurement of quality of life, advantages and disadvantages of the known and input indices. The analysis of the structure of time agents, determine the distribution of the most valuable social resource – time. From the change in the structure can be determined by the preferences shift activities to assess the efficiency and replacement time. Assessment of the level, quality and way of life can be made on the structure of time on activities of agents.</p> <p>Key words: social policy, the level and quality of life, social resource, the structure of time agent, quality of life index.</p>		

V.A. Litvinov	Food security of Russians	119
<p>In clause (article) the problem of maintenance of food safety as societies as a whole, and separate citizens is considered (examined).</p> <p>Key words: safety, the foodstuffs, ability to live.</p>		
B.I. Rassadin A.V. Likhtenvald	Consumer Basket Should be a Source of Formation of Healthy Nation	122
<p>Two new laws on the minimum wage, and the consumer basket, determining the minimum subsistence level of the population of Russia, will have a material impact on improving public welfare. Half of the population with incomes up to 15 thousand rubles a month remains below the poverty line or on the verge of poverty. Legislators of Russia and politicians do not consider the consumer basket as a source of healthy nation, increasing the birth rate and cannot at this stage recognize the social nature of man. Economic issues rest on policy issues in the economy.</p> <p>Key words: minimum wage, consumer basket, subsistence wages, incomes of the population.</p>		
O.O. Savelyeva	Latent Investigation of Influence As the Potential for Social Conflict	129
<p>Article advertising is defined as the information model of the good, which is pragmatic and socio-cultural components (socio-cultural discourse of advertising). That such a discourse associated with possible latent effect of advertising exposure. In some cases, the socio-cultural discourse of advertising can even become a social conflict potential. Particularly high risk due to low standards of living.</p> <p>Key words: advertising, latent effect of advertising, the potential for social conflict.</p>		
PROVISION OF MUNICIPAL BUDGETS AND THE LEVEL OF LIFE OF THE POPULATION		
S.V. Perflyev, T.N. Morozova	Territorial Differentiation	135
<p>In this article authors research the problem of territorial differentiation progress and demonstrate results on the administrative-territorial units of Russian Federation. The subject of the analysis is the dependence of the dynamics of territorial polarization change on a general trend of economic development of the territories – their growth or recession. Authors prove their suggestions for different aggregate of units: municipalities included in the region, regions included in the Central federal district, all regions of Russian Federation. This research covers the 90-s when economic recession was in Russia, and the last decade when it was the growth.</p> <p>Key words: territorial differentiation, regions, statistic analysis, economic growth (recession).</p>		
N.A. Smirnova	Forms of Participation of Municipal Budgets in Increase of Household Income	141
<p>The article is dedicated to promoting growth in incomes and living standards, which should occupy a central place among the most important functions of state authorities at regional and municipal levels. Beginning in the last decade, the process of regionalization of its economic and social activity, strengthens the independence of local budgets and expands their opportunities. For equalization of economic and social development of the territories the regional programs are developed, funded from regional budgets, it provides a set of measures, attributable to the powers of the authorities on the municipal level, to promote growth of household incomes and optimize their expenses, including the payment of local taxes. The article deals with urgent problems of the diversity of interaction of local budgets and the budgets of households in the formation of funds for the maintenance and development of social infrastructure.</p> <p>Key words: household income, revenues of municipal budgets, level of budgetary sufficiency, public obligations, lost income</p>		

PUBLICATIONS OF THE APPLICANTS OF THE DEGREE		
Yu.V. Koldin	The Counteraction to the Saved-up Welfare Depreciation in the Era of the Crises Increase: the Theoretical Component of Anti-recessionary Policy	149
<p>In article there are considered the problems to a depreciation of the saved-up welfare during an era of crises increase. There are given the suggestions for the improvement of the Russian legislation and law-enforcement practice.</p> <p>Keywords: crises, anti-recessionary policy, state regulation.</p>		
S.V. Ter-Ovsepyan	From a Specification of a Conceptual Framework on the Corruption Counteraction to the Improvement of the Russian Legislation and the Law-enforcement Practice and the Minimization of the Citizens Damage of Russia	161
<p>In article there are considered the problems of a specification of a conceptual framework of anti-corruption ideology and to development of more effective mechanisms of the counteraction of the corruption in modern Russia. There are given the suggestions for the improvement of the Russian legislation and law-enforcement practice.</p> <p>Key words: Corruption, conceptual framework, damage, anti-corruption policy.</p>		