
ЛЕКЦИЯ 20

Дифференциация доходов

У БАРВОСА ЕСТЬ ВОПРОСЫ. Общество одинаковых людей?

РАЗДЕЛ 1. Дифференциация доходов — хорошо это или плохо?

РАЗДЕЛ 2. Способы измерения дифференциации доходов.

Кривые Лоренца

РАЗДЕЛ 3. Неопределенность равновесия

РАЗДЕЛ 4. Расшифрованная статистика

РАЗДЕЛ 5. Тенденции изменения дифференциации доходов



БАРБОС: Я думаю, что есть очень избалованные собаки, а все собаки должны быть равны — это мой жизненный принцип, и я не могу им поступиться.

АНТОН: Можно ли считать, что равенство доходов приводит к наибольшей пользе для общества?

ИГОРЬ: Да, это одна из гипотез, но давай вспомним строки из «Басни о пчелах» Бернарда Мандевилля. Разве уничтожение неравенства не привело бы



ОБЩЕСТВО
ОДИНАКОВЫХ
ЛЮДЕЙ ?

к печальным последствиям для общества?

Сравните улей с тем, что было: Торговлю честность погубила.

Исчезла роскошь, спесь ушла, Совсем не так идут дела. Не стало ведь

не только мота, Что тратил денежки без счета:

Куда все бедняки пойдут,

Кто продавал ему свой труд?

Везде теперь один ответ:



Нет сбыта и работы нет!...	Художник, плотник, камнерез —	АНТОН: Что и говорить, проблема не из простых.
Все стройки прекратились разом, У кустарей — конец заказам.	Все без работы и без средств.	

(Перевод А. В. Аникина)

РАЗДЕЛ 1

Дифференциация доходов: хорошо это или плохо?

Что такое
«равенство»
и что такое
«неравенство»

Современное общество часто называют обществом двойного стандарта. Говорят, что это общество *равных прав, но неравных возможностей*. Действительно, все граждане демократического, правового государства равны перед законом. Они обладают также равными политическими правами, участвуя в выборах представительных органов власти и высших должностных лиц по принципу «один человек — один голос». И этим современное общество разительно отличается от всех предшествовавших ему, где люди были равны лишь перед смертью и Богом.

Этот принцип равенства имеет смысл и представляет ценность лишь постольку, поскольку он применяется к заведомо «неравным», не одинаковым людям. К мужчинам и женщинам, сильным и слабым, ловким и неуклюжим, симпатичным и «не очень», талантливым и заурядным, трудолюбивым и лентяям, образованным и невеждам. И все эти, и множество других особенностей, формирующих неповторимый индивидуальный облик каждого, определяют, естественно, *разные* возможности людей в состязании за свое личное счастье и благополучие.

С точки зрения экономистов, это неравенство возможностей проявляется на потребительском рынке в неравной платежеспособности покупателей, в основе которой лежит неравенство их доходов. Как формируются личные доходы, чем определяются различия в их уровне в рыночной экономике, мы рассмотрим в других выпусках журнала в связи с оценкой факторов производства. Здесь же нас будут интересовать влияние дифференциации доходов на ситуацию на потребительском рынке и вопросы измерения этой дифференциации.

Однако сначала обратим внимание на более общий вопрос. Все убежденные «уравнители» всегда стремились уничтожить двойной стандарт современного общества, сделать людей равными не только как граждан, но и как *покупателей*. Так, первый председатель Госплана СССР Г. М. Кржижановский считал: «Крепя основы подлинной демократии, мы одновременно сокращаем старые вкусы, создаем предпосылки того однотипного спроса, который уже сам по себе облегчает рациональное массовое производство». ¹ И спрос у нас действительно стал «однотипным». И спустя 40 лет В. В. Новожилов с полным на то основанием мог констатировать: «Денежная единица составляет у разных лиц хотя и не одинаковую, но не очень различную часть индивидуального дохода. Поэтому спрос населения в условиях социализма несравненно теснее связан с потребностями, чем при капитализме». ² Запомним этот важный вывод.

Итак, дифференциация доходов — хорошо это или плохо? Ответ на поставленный таким образом вопрос предполагает определенную ценностную ориентацию, которая у разных людей различна, и потому он не входит в компетенцию экономической науки, имеющей позитивную, а не нормативную направленность, исследующей сущее, а не должное. Экономисты могут лишь указать, как измерить степень дифференциации доходов, исследовать влияние той или иной степени дифференциации на поведение людей, но они не могут, оставаясь в рамках своей профессии, судить о том, каковы приемлемые с *этической* точки зрения различия в уровне доходов.

И все же экономисты иногда отваживаются и на большее. Они могут попытаться рассмотреть проблему дифференциации доходов с точки зрения столь любимой ими гипотезы рационального поведения, сводящейся к гипотезе максимизации полезности.

Вспомним, что основатель «теории счастья» — *утилитарианизма* Иеремия Бентам провозгласил в качестве единственной цели любого правительства до-

О В.В.Новожилове
см. в разделе
«Имена»

Экономисты не
отвечают на во-
прос, «что такое
хорошо и что та-
кое плохо»

¹ Г. М. Кржижановский. К идеологии социалистического строительства //Плановое хозяйство. 1926. № 2. С. 20.

² В. В. Новожилов. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М.: Наука, 1972. С. 243.

стижение «наибольшего счастья наивозможно большего числа людей». Бентам, а вслед за ним и ранние представители утилитарианизма из числа экономистов полагали, что счастье (или удовлетворение, или полезность, или, наконец, «кайф») разных людей *сравнимы и аддитивны*, то есть могут суммироваться в некое *общее* счастье *всех*.³ «Утилитарианистский принцип, — писал крупнейший английский экономист середины прошлого века Дж. Ст. Милль, — ставит для человека целью не личное его величайшее счастье, а величайшую сумму *общего* счастья *всех*»⁴ (курсив «Э. Ш.»). Заметим, что на этой гипотезе об аддитивности счастья или полезности основывается большинство коллективистских доктрин, хотя и не всегда осознанно.

У нас уже есть инструментарий, которым мы можем воспользоваться, приняв эту гипотезу, чтобы судить о распределении доходов, удовлетворяющем принципу «наибольшего счастья» или максимума полезности.

Пусть $u_i(m_i)$ — функция полезности i -го человека от величины его дохода (m_i), а общая сумма дохода, подлежащая распределению, равна M . Утилитарианистская доктрина требует максимизации аддитивной функции полезности

$$U_{\Sigma} = \sum_{i=1}^n u_i(m_i)$$

при ограничении

$$\sum_{i=1}^n m_i = M,$$

где n — число индивидуумов в обществе ($i = 1, 2, \dots, n$).

³ Так, И. Бентам полагал, что если бы в античном мире число рабов равнялось бы числу рабовладельцев, то «в таком случае возможно было бы, что в общем результате сумма блага, порождаемого рабством, почти равнялась бы сумме порождаемого им зла». Беда лишь в том, что число рабов превышало число рабовладельцев и, значит, сумма зла превышала сумму блага (И. Бентам. Избр. соч. Т. 1. СПб., 1867. С. 427). Сравните мораль Бентама и мораль Ивана Карамазова, его слова о невозможности ни построить, ни принять общего счастья, оплаченного слезой ребенка. Что бы Вы ответили Ивану?

⁴ Дж. Ст. Милль. Утилитарианизм. О свободе. СПб., 1900. С. 106.

Как обычно принимаем, что с ростом дохода общая его полезность растет ($du_i/dm_i > 0$), но растет все медленнее ($d^2u_i/dm_i^2 < 0$). Иначе говоря, хотя каждый дополнительный рубль (доллар, франк) дает его получателю прирост полезности, но этот прирост *тем меньше, чем выше* уже достигнутый уровень дохода.

Дальнейший ход рассуждений зависит от принятой гипотезы относительно индивидуальных функций полезности от дохода. Одинаковы они или нет у разных субъектов? Извлекают ли *разные* люди *равную* или *разную* полезность из *одинаковой по порядку* дополнительной (скажем, сотой) единицы дохода?

Если функции полезности разных людей одинаковы:

$$u_1(m) = u_2(m) = \dots = u_n(m),$$

— а так считают многие, — то очевидно, что если $u'_i(m_i) > 0$, а $u''_i(m_i) < 0$, то «величайшая сумма общего счастья всех» достигается лишь при *равном* распределении дохода.

Этот вывод для общества, состоящего из двух человек, иллюстрирует рис. 1, на котором по вертикальной оси откладывается полезность, а по горизонтальной, вправо и влево от нуля, доходы каждого из двух индивидуумов.

Если распределению подлежит некая сумма дохода M , то очевидно, что общая полезность будет максимальной лишь в том случае, если доходы наших субъектов будут одинаковы

$$m_1 = m_2 = 0.5M.$$

Чтобы убедиться в этом, уменьшим доход первого и соответственно увеличим доход второго на одну и ту же сумму $k_1 l_1 = k_2 l_2$. Как следует из рисунка, в этом

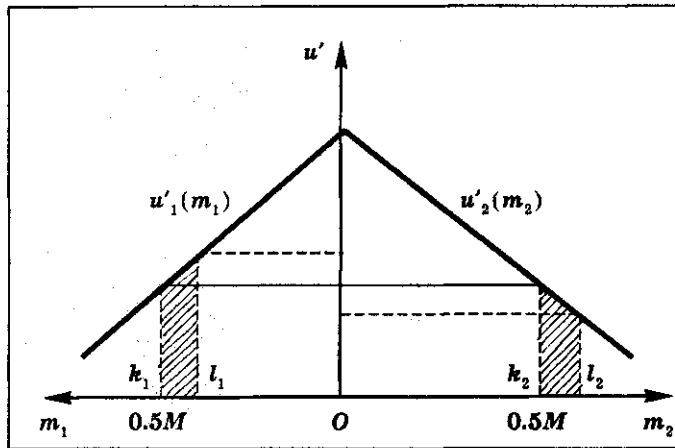


Рис. 1. Утилитаристское распределение доходов при одинаковых функциях полезности двух лиц

случае полезность, получаемая вторым субъектом, увеличится на меньшую величину, чем та, на которую сократится полезность, получаемая первым, и значит, «сумма общего счастья» уменьшится (сравните площади заштрихованных фигур).

Однако далеко не все приверженцы утилитаризма согласны в том, что функции полезности разных людей одинаковы. Многие полагали, что способность извлекать полезность у разных людей существенно различается. «Не может подлежать сомнению, — писал Дж. Ст. Милль, — что чем ниже у человека способность к наслаждению, тем легче он может достигнуть полного удовлетворения своих потребностей». ⁵ Многие полагали (и полагают), что «способность к наслаждению» у аристократа, «благородного» или человека с утонченными вкусами намного «выше», чем у простолюдина, «неотесанного» или «простого человека».

Это значит, что если первый из наших субъектов человек «благородный», а второй — «человек из народа», то при любых $m_1 = m_2$

$$u'_1(m_1) > u'_2(m_2).$$

И лишь при некотором $m_1 > m_2$

$$u'_1(m_1) = u'_2(m_2).$$

Таким образом, в этом случае *неравенство* доходов является необходимым условием для максимизации «суммы общего счастья». И доход «благородного» *должен* превышать доход простолюдина. Заметьте, что в этом случае прирост полезности первого субъекта после перераспределения в его пользу части дохода $k_2 l_2$ превысит ее утрату вторым в результате уменьшения его дохода на ту же сумму $k_1 l_1$ (см. рис. 2).

Обратите внимание, что и в том, и в другом случае мы основывали наши рассуждения на «втором законе Госсена», согласно которому максимум полезности достигается при условии равенства предельных полезностей в расчете на последнюю израсходованную денежную единицу (в нашем случае — единицу распределяемого дохода).

О Госсене и его «законах» см. лекцию 12, раздел 3

⁵ Дж. Ст. Милль. Цит. соч., с. 103.

Вы помните (лекция 13 раздел 2), что количественная теория полезности уступила место порядковой. Вместе с такой заменой экономисты отказались от утилитарнистской концепции сравнимости полезности, получаемой различными людьми от тех или иных благ (включая доход), и аддитивности индивидуальных ее функций. Простейший утилитарнистский принцип «общей суммы счастья» уступил место более сложным, но и более реалистическим концепциям общего благосостояния и общественного выбора, с которыми нам еще предстоит познакомиться.

Зачем же тогда мы столь много внимания уделили рассмотрению доктрины, упешей в небытие? Упешей, да не совсем. И если Вам доведется прочесть в главном труде В. В. Новожилова, «что наиболее точное отражение потребностей в спросе мыслимо только при распределении денежных доходов по потребностям»,⁶ то смысл этого, по словам автора «неожиданного вывода», окажется для Вас не столь уж и неожиданным, если мы напомним Вам, — и Вы этого не забудете, — слова И. Бентама: «Для уравнения счастья имущественные доли не должны быть равны одна другой, а должны быть пропорциональны соответствующим нуждам индивидуумов. Равенство в счастье может быть достигнуто только пропорциональностью, а не равенством имущественных долей».⁷ А теперь еще раз рассмотрите рисунок 2.

И сегодня различные представления о сравимости индивидуальных функций полезности, хотя и не всегда явно, присутствуют в дискуссиях экономистов,

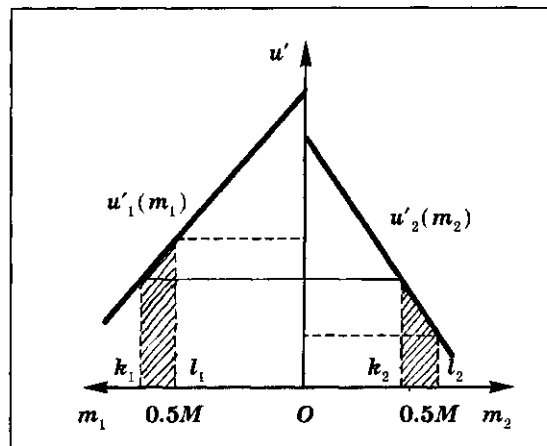


Рис. 2. Утилитарнистское распределение доходов при разных функциях полезности двух лиц

⁶ В. В. Новожилов. Цит. соч., с. 244.

⁷ И. Бентам. Цит. соч., с. 464. На этой же гипотезе, по существу, зиждется и коммунистический принцип распределения по потребностям, а не поровну. Правда, неясно, на чем может основываться в коммунистическом обществе неодинаковость нужд или функций полезности. Отсюда внутренняя несостоятельность декларируемого принципа.

О пропорциональном и прогрессивном налогообложении см. лекцию 10

во многом определяют отношение общества к тем или иным правительственным решениям.

Так, те, кто выступают за пропорциональное налогообложение личных доходов, то есть за сохранение той же дифференциации в размерах располагаемого (после уплаты налога) дохода, что и в размерах фактически полученного (до уплаты налога), исходят из гипотезы о *неодинаковости* функций полезности от дохода в низко- и высокодоходных группах.

Наоборот, те, кто выступают за прогрессивное налогообложение, то есть за сглаживание, выравнивание посредством налогов размеров располагаемых доходов, исходят из гипотезы об *одинаковости* индивидуальных функций полезности от дохода, полагая, что большая налоговая ставка на высокие доходы означает примерно ту же потерю полезности для высокодоходных групп населения, что и меньшая налоговая ставка для низкодоходных групп.

До сих пор мы рассматривали проблему распределения так, как будто решали задачу о том, поровну или не поровну разделить только что *вынутый* из духовки «общественный пирог» между приглашенными гостями, и ориентировались лишь на их аппетит. Но на общественном пиру нет иных приглашенных, кроме тех, кто *так* или *иначе* участвовал в приготовлении этого «пирога». Не верьте поэтому тем, кто будет убеждать Вас, что распределить можно лишь то, что уже произведено. Это верно лишь для мгновенного периода (см. лекция 6, раздел 2). Установив некие правила распределения доходов, можно повлиять и на размеры, и на вкус, и на пышность «общественного пирога» в коротком, а тем более в длительном периоде. (В этом месте сделайте паузу, найдите и прочтите или перечитайте вновь статью Л. Попковой (Л. Пияшевой) «Где пышнее пироги?» — Новый мир, № 5, 1987).

Но дело с «пирогам» обстоит еще сложнее. «Общественный пирог», которым потчуют читателей стандартных зарубежных экономических учебников, — это удачный образ, если речь идет о результате национального производства в *денежной* форме. Ведь пирог (и тесто, из которого он выпечен, и начинка) представляет собой, как и деньги, некую однородную массу. Поэтому и отдельные порции его, рав-

ные и неравные, большие и малые будут столь же однородны, как и получаемые нами денежные доходы. А вот «в натуре», — и мы это уже знаем (см. Введение. — «Э. Ш.», вып. 1), — результат общественного производства сравнения с «пирогом» не выдержит. *In natura*, как говорили латиняне, результат общественного производства можно представить как весьма сложный набор самых разнообразных товаров и услуг. Именно они, а не некая однородная масса или смесь, и подлежат конечному распределению между гражданами.

Очевидно, что при равном распределении доходов, какими бы благими намерениями оно не оправдывалось, в обществе не будут производиться так называемые «предметы роскоши». Ибо их некому будет купить. Сошлемся еще раз, пусть это будет последняя ссылка, на столь нелюбимого всеми уравниателями И. Бентама: «При подведении всех частных богатств под один уровень общество должно лишиться всех тех предметов потребления, которые иначе не могут существовать, как образуя ценность, превышающую установленный уровень».⁸ Подумайте, какие, по Вашему мнению, конкретные предметы потребления имел в виду И. Бентам. Какие из ныне существующих благ не производились бы в таком обществе?

Неравенство доходов и разнообразие благ

С другой стороны, столь же очевидно, что в обществе с неравным распределением доходов выпускаемая продукция и оказываемые услуги будут значительно разнообразнее, а структура потребления разных доходных групп будет существенно различаться. И то, что для одних будет предметом первой необходимости, для других может оказаться предметом роскоши (см. лекцию 15).

Теперь мы можем сформулировать следующий вопрос: а не может ли получиться так, что степень дифференциации доходов «войдет» в противоречие с натуральным составом общественного продукта, так что достигнуть рыночного равновесия не удастся ни при каком уровне цен? Но прежде чем приступить к обсуждению этого вопроса, познакомимся с тем, как измеряется степень дифференциации доходов.

⁸ И. Бентам. Цит. соч., с. 456.

РАЗДЕЛ 2

Способы измерения дифференциации доходов. Кривые Лоренца

Как велико неравенство доходов различных групп населения? Каким образом количественно оценить степень дифференциации доходов? Каково соотношение групп населения с относительно высокими и относительно низкими доходами? Какие статистические показатели имеются в нашем распоряжении?

Различные показатели общего уровня доходов

Показатель *среднего дохода*, исчисленный как *средняя арифметическая*, очень чувствителен к увеличению или уменьшению доли высокодоходных или низкодоходных групп населения. В статистике большинства развитых стран для характеристики общего уровня доходов приводится не средний, а *медианный* их уровень, то есть уровень, выше и ниже которого получает доход одинаковое число работников. Еще одной характеристикой, применяемой при исследовании доходов, является *мода*, представляющая собой наиболее распространенный уровень дохода.

Пусть, например, необходимо найти средний доход для совокупности из семи работников. Мы можем действовать несколькими способами. Во-первых, просуммировав все доходы и поделив найденную величину на 7, мы получим среднюю арифметическую доходов. Во-вторых, проранжировав (упорядочив) работников в порядке возрастания (или убывания) доходов, за средний доход мы можем принять доход работника, занимающего в ранжированной совокупности четвертую позицию, то есть доход, выше и ниже которого получает доходы одинаковое число единиц данной совокупности (по три работника). В этом случае мы имеем дело с медианным уровнем дохода, отличие которого от среднего арифметического уровня заключается в том, что он характеризует действительный доход *«среднего»* человека, а не средний доход *абстрактного* человека. И, наконец, в-третьих, за средний доход мы можем принять наиболее часто встречающийся в данной совокупности уровень дохода; если, например, у двух работников доходы совпадают, а у всех остальных — различны, то данный уровень до-

Таблица 1

Доходы населения в СССР:
средний, медианный и модальный уровни (руб./мес.)⁹

	1980	1985	1988	1989	1990
Средний доход	109.6	125.8	141.2	149.6	164.6
Медианный доход	101.9	116.6	132.3	140.8	158.0
Модальный доход	89.0	89.1	112.5	118.2	133.8

хода можно считать средним для всей совокупности. Этот доход и получил название модального дохода. Таким образом, численное значение моды попадает в интервал дохода, которому соответствует наибольшая частота, или доля населения, получающая данный доход.

На основе данных Госкомстата СССР о распределении населения по среднедушевому совокупному доходу попробуем сравнить показатели среднего, медианного и модального доходов (табл. 1). Из таблицы видно, что средний доход по абсолютной величине превосходит медианный и модальный доходы, причем рост его происходит в основном за счет увеличения доли лиц, имеющих высокие доходы, то есть использование показателя среднего дохода приводит к существенному завышению уровня доходов основной массы населения и в значительной мере скрывает процесс их дифференциации. Значения модального дохода тяготеют к нижним группам распределения и отклоняются от медианного дохода в меньшую сторону. Однако попадание моды в тот или иной интервал зачастую носит случайный характер: достаточно небольшого изменения в распределении — и мода окажется уже в соседнем интервале. Например, в 1989 году наиболее распространенным являлся уровень дохода от 100 до 125 рублей (такой доход получали 16.1% населения), однако ввиду незначительных сдвигов в доходах, происшедших за 1989–1990 годы, наиболее распространенным интервалом оказался следующий интервал (125–150 рублей), а само значение моды возросло на 15.6 руб. Кроме того, доля населения в модальном интервале дохода может превышать другие доли весьма незначительно.

⁹ Рассчитано по данным статистических ежегодников «Народное хозяйство СССР» за 1988, 1989, 1990 гг.

Однако все эти характеристики по-прежнему не позволяют ответить на вопрос о том, во сколько раз доходы одних групп населения превышают доходы других. В этом отношении анализ доходов целесообразно дополнить характеристиками, измеряющими разрыв между высокодоходными и низкодоходными группами населения. Такими характеристиками могут являться децильные, квартильные, квантильные и др. коэффициенты, которые подразумевают разбиение исходной совокупности на равные части и измеряют соотношение между доходами двух крайних групп. Если все население разбить на четыре группы и найти отношение среднего дохода последней группы (то есть той четверти населения, которая имеет наиболее высокие доходы) к среднему доходу первой группы (то есть группы, включающей низкодоходные слои населения), то мы получим квартильный коэффициент дифференциации доходов. Аналогично, разбив исходную совокупность на 5 частей и найдя отношение среднего дохода последней группы к первой, получим квантильный коэффициент дифференциации. При нахождении же децильных коэффициентов совокупность разбивается на 10 равных групп (частей).

Еще один интересный прием анализа доходов населения с точки зрения их дифференциации состоит в расчете так называемых *накопленных*, или *кумулятивных*, частот (долей) и построении кумулятивных кривых, или *кривых Лоренца*.¹⁰ Рассмотрим на простом примере, как строится кривая Лоренца.

Четыре индивидуума (назовем их *A*, *B*, *C* и *D*) получают суммарный доход в 10000 рублей в месяц, который распределяется между ними в соответствии с данными табл. 2. Ясно, что такое распределение дохода не является равномерным. Подсчитав удельный вес дохода каждого индивидуума в общем доходе, мы можем сказать следующее: наименьшую долю дохода (10%) получает *A*; *A* и *B* получают $10 + 15 = 25\%$ дохода, или, иными словами, одна половина людей получает четвертую часть, а другая — три четверти общего дохода. *A*, *B* и *C* получают $10 + 15 + 30 = 55\%$ дохода, то есть на долю *D* приходится 45% общего дохода. Полученные последовательным суммирова-

¹⁰ По имени американского статистика М. Лоренца.

Таблица 2
Распределение дохода между четырьмя индивидами

	Получаемый доход, руб.	Удельный вес дохода индивида в общем доходе, %	Кумулятивный ряд доходов (накопленные частоты), %	Удельный вес каждого индивида в их общем числе, %	Кумулятивный ряд численности, %
A	1000	10	10	25	25
B	1500	15	25	25	50
C	3000	30	55	25	75
D	4500	45	100	25	100
Итого	10000	100		100	

нием долей новые удельные веса и называются накопленными, или кумулятивными, частотами. Графически изобразить и измерить неравенство доходов можно с помощью кривой Лоренца. Для ее построения отложим по оси абсцисс последовательно просуммированные удельные веса индивидов в их общем числе, учитывая, что удельный вес каждого из них составляет $1/4$, или 25%, а по оси ординат — кумулятивные доли доходов этих людей. Соединив все точки, получим кривую Лоренца (рис. 3).

Чтобы понять, каким образом эта кривая отражает неравенство доходов, попытаемся ответить на вопрос: какой бы вид имела кривая Лоренца в случае полного равенства доходов? Очевидно, что в такой ситуации каждый получал бы 2500 руб. дохода, т. е. ордината точки A переместилась бы в точку E, точки B — в точку F и т. д., следовательно, мы получили бы прямую OD, составляющую с осями координат угол в 45° . Таким образом, неравенство доходов характеризуется степенью отклонения кривой Лоренца от биссектрисы 1-го координатного угла. Это отклонение можно измерить через отношение площади фигуры S между кривой Лоренца и прямой OD к площади всего треугольника OKD. В результате получим показатель, который в литературе назы-

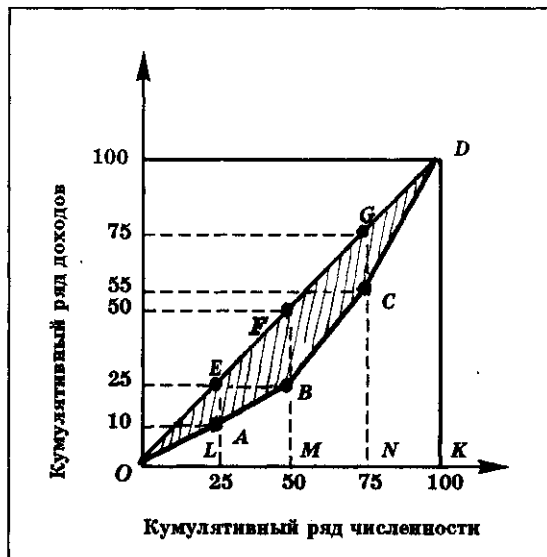


Рис. 3. Кривая распределения доходов четырех индивидов

вается коэффициентом концентрации (или коэффициентом Джини ¹¹):

$$G = \frac{\text{площадь } S}{\text{площадь треугольника } OKD}.$$

Попробуем рассчитать значение данного коэффициента для нашего примера. Площадь фигуры S можно с определенной степенью точности найти вычитанием из площади треугольника OKD суммы площадей треугольника OLA и трапеций $ALMB$, $BMNC$ и $CNKD$, основания которых численно равны накопленным частотам доходов, а высоты — соответствующим удельным весам индивидуумов. Таким образом, имеем:

$$\begin{aligned} S_{\Delta OKD} &= \frac{1}{2} 100 \cdot 100 = 5000, \\ S_{\Delta OLA} &= \frac{1}{2} 25 \cdot 10 = 125, \\ S_{ALMB} &= \frac{10 + 25}{2} 25 = 437.5, \\ S_{BMNC} &= \frac{25 + 55}{2} 25 = 1000, \\ S_{CNKD} &= \frac{55 + 100}{2} 25 = 1937.5. \end{aligned}$$

Просуммировав соответствующие площади, получим, что площадь фигуры S составит $5000 - 3500 = 1500$, поэтому значение коэффициента концентрации для нашего примера будет равно

$$G = \frac{1500}{5000} = 0.3.$$

Очевидно, что чем ближе значение этого коэффициента к единице, тем выше дифференциация доходов, и наоборот, чем ближе его значение к нулю, тем более равномерным является распределение доходов.

Обратимся к данным таблицы 3, характеризующим распределение населения СССР по среднему совокупному доходу в 1990 году и попробуем на основе этих данных построить кривую Лоренца и вычислить значение коэффициента Джини. Однако здесь мы сталкиваемся с некоторыми трудностями. Как

¹¹ По имени итальянского статистика и экономиста К. Джини.

Таблица 3

Распределение населения СССР по среднему совокупному доходу в 1990 году и расчет накопленных частот¹²

Интервалы дохода, руб.	Середина интервалов, руб.	Удельный вес населения, %	Кумулятивный ряд численности (накопленные частоты), %	Групповые доходы (процентные числа), (2x3)	Удельный вес групп в общем доходе, %	Кумулятивный ряд доходов (накопленные частоты), %
1	2	3	4	5	6	7
до 50	37.5	1.8	1.8	67.50	0.4	0.4
50-75	62.5	5.9	7.7	368.75	2.2	2.6
75-100	87.5	10.6	18.3	927.50	5.6	8.2
100-125	112.5	13.7	32.0	1541.25	9.4	17.6
125-150	137.5	14.3	46.3	1966.25	11.9	29.5
150-175	162.5	13.2	59.5	2145.00	13.0	42.5
175-200	187.5	10.8	70.3	2025.00	12.3	54.8
200-250	225.0	14.9	85.2	3352.50	20.4	75.2
свыше 250	275.0	14.8	100.0	4070.00	24.8	100.0
Итого		100.0		16463.75	100.0	

видно из предыдущего примера, для построения кривой Лоренца и расчета коэффициента Джини необходимы данные о доле дохода каждой группы населения в совокупном доходе. Такие данные в таблице 3 отсутствуют (в нашей стране они до сих пор не публикуются). Поэтому, чтобы получить некоторое приближение к такому распределению, воспользуемся простым приемом¹³ (см. табл. 3): умножим средние для каждого интервала доходы (определим их как середину интервала) на соответствующие удельные веса (доли) населения, получив тем самым так называемые процентные числа групповых доходов. Затем, рассчитав удельные веса групп в общем доходе и просуммировав их, получим кумулятивный ряд по доходам, выраженный в процентах.

Нанесем на график точки, абсциссы которых соответствуют кумулятивному ряду численности населения, рассчитанному путем суммирования соответствующих удельных весов населения, а ординаты —

¹² Источник: СССР в цифрах в 1990 году. Краткий статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1991. С. 129.

¹³ Необходимо учитывать, что расчеты данным способом связаны с определенными погрешностями и неточностями, которые следует принимать во внимание при экономической интерпретации результатов.

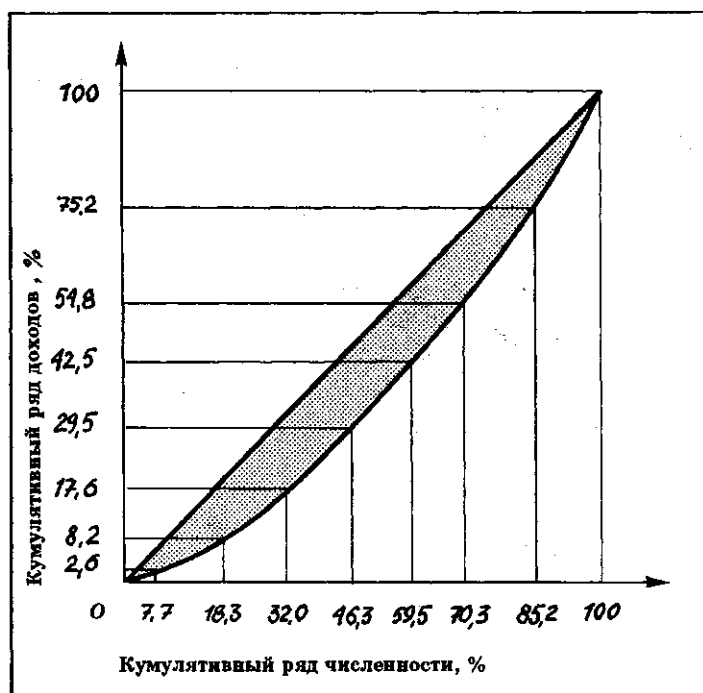


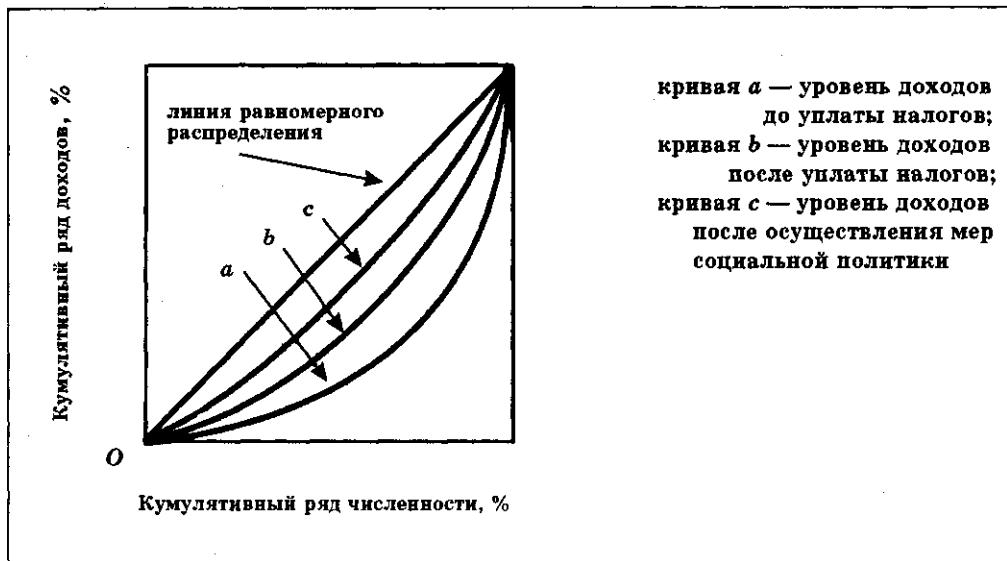
Рис. 4. Кривая распределения доходов населения СССР в 1990 г.

кумулятивному ряду доходов (рис. 4). В результате получим кривую Лоренца, отражающую распределение доходов различных групп населения.

Теперь мы можем рассчитать значение коэффициента концентрации для данной кривой. Просуммировав соответствующие площади, получим, что площадь заштрихованной фигуры составит $5000 - 3846 = 1154$, поэтому значение коэффициента концентрации в данном случае будет равно

$$G = \frac{1154}{5000} = 0.231.$$

С помощью кривых Лоренца можно также наглядно продемонстрировать процесс выравнивания доходов через проведение мер налоговой и социальной политики. Так, например, с более высоких доходов при прогрессивном налогообложении взимается более высокий налог, а такие правительственные программы, как социальное страхование, выплата различных пособий, продовольственная помощь увеличивают доходы относительно бедных слоев населения. При наличии соответствующих данных можно построить кривые Лоренца, отражающие уровни доходов до



выплаты налогов, доходов за вычетом налогов и доходов после получения различных выплат и пособий в соответствии с социальными программами (рис. 5) и, сравнив соответствующие коэффициенты концентрации, сделать выводы о влиянии проводимой налоговой и социальной политики на процесс выравнивания доходов населения.

Рис. 5. Распределение населения по доходам с учетом налоговой и социальной политики

РАЗДЕЛ 3

Неопределенность равновесия

Теперь, когда мы знаем, как измеряется степень дифференциации денежных доходов, мы можем сравнить их дифференциацию в разных странах.

В таблице 4 приведены данные о распределении денежных доходов по квантилям и коэффициенты концентрации (или коэффициенты Джини) по 11 странам четырех континентов. Внимательно рассмотрите эту таблицу, проверьте расчеты коэффициентов Джини, — метод расчета Вы знаете, — и подумайте, чем объясняются различия в дифференциации доходов в разных странах.

Вы обратили внимание на то, что разница в значениях коэффициента Джини в самых богатых и самых

Таблица 4

Распределение денежных доходов в некоторых странах в начале 80-х годов¹⁴

Страна	Распределение доходов по квантилям (в % к итогу по стране)					Коэффициент Джини
	I	II	III	IV	V	
Нидерланды	8.0	14.0	18.0	23.0	36.0	0.268
Япония	8.7	13.2	17.5	23.1	36.8	0.270
Швеция	7.2	12.8	17.4	25.4	37.2	0.291
ФРГ	7.9	12.5	17.0	23.1	39.5	0.295
США	5.3	11.9	17.9	25.0	39.9	0.329
Италия	6.2	11.3	15.9	22.7	43.9	0.347
Франция	5.3	11.1	16.0	21.8	45.8	0.367
Непал	4.6	8.0	11.7	16.5	59.2	0.471
Кения	2.6	6.3	11.5	19.2	60.4	0.525
Перу	1.9	5.1	11.0	21.0	61.0	0.536
Бразилия	2.0	5.0	9.4	17.0	66.6	0.565

бедных странах с рыночной экономикой достигает по абсолютной величине 0.3? А в СССР, как Вы помните из раздела 2, в те же годы этот коэффициент составлял лишь 0.241, а к 1990 г. он снизился до 0.231, то есть был ниже, чем в любой из приведенных в таблице 4 стран. И это при весьма невысоком уровне народного благосостояния.

Как и когда наша страна выбилась из общего строя и «пошла не в ногу» и как пытается теперь «сменить шаг» и найти свое место в этом строю, — это мы обсудим немного дальше (см. раздел 5). А сейчас посмотрим, не сказалось ли столь резкое отличие в степени дифференциации доходов на нашем потребительском рынке, и если сказалось, то как.

Вы, конечно, уже обратили внимание на то, что кривая спроса обычно имеет отрицательный наклон на всем своем протяжении (слева вниз направо). Эта традиционно принятая, полого опускающаяся, вогнутая вверх ее форма является лишь графическим отображением так называемого «закона постепенного убывания» спроса, который и обеспечивает, как правило, успешное функционирование рыночного механизма.

¹⁴ Источник: World Development Report: World Bank, 1984, pp.272–273. Сумма по строкам 1 и 2 отличается от 100.0 из-за ошибок округления (Прим. ред.).

«Этот закон, — поясняет П. Самуэльсон, — находится в полном соответствии со здравым смыслом и известен в общих чертах по меньшей мере с начала официальной истории человечества. Причины его нетрудно определить. Когда цена пшеницы поднимается до небес, покупать ее в состоянии лишь богатые люди, а бедняки вынуждены обходиться ржаным хлебом. Если цена пшеницы все еще высока, но уже не в такой степени, как прежде, то ее в небольших количествах могут покупать и лица с умеренными средствами, тоже являющиеся большими любителями белого хлеба». ¹⁵ Ну а что произойдет в том случае, если общество состоит целиком или по преимуществу из «лиц с умеренными средствами», если в нем нет богачей и бедняков? И если, к тому же, все являются «большими любителями белого хлеба»?

Чтобы ответить на этот вопрос, посмотрим, от чего вообще зависит конфигурация кривых спроса. При этом мы будем следовать логике двух известных экономистов — нашего соотечественника Н. Н. Шапошникова (1878–1939) и леди из Кэмбриджа Джоан Робинсон (1903–1983). ¹⁶ Мы будем, следуя этим авторам, называть функцию спроса $Q = f(P)$ *вогнутой*, если $f''(P) > 0$, и *выпуклой*, если $f''(P) < 0$. Если кривая спроса вогнута, то снижение цены сопровождается *нарастающим* увеличением объема спроса. Если же кривая спроса выпукла, снижение цены сопровождается *падающим* ростом объема спроса (см. рис. 6).

Мы можем считать, что кривая *индивидуального* спроса на обычные товары *выпукла*, поскольку спрос на них имеет предел насыщения, и в правой части такая кривая имеет вертикальный замыкающий участок. (Если достигнут предел насыщения, снижение цены не дает прироста объема спроса). Значит, если «все покупатели на рынке одинаковы по уровню достатка и степени предпочтений в отношении данного товара», ¹⁷ то и рыночная кривая спроса, определяемая как горизонтальная сумма индивидуальных кривых (лекция 5), также будет выпуклой. Кривая

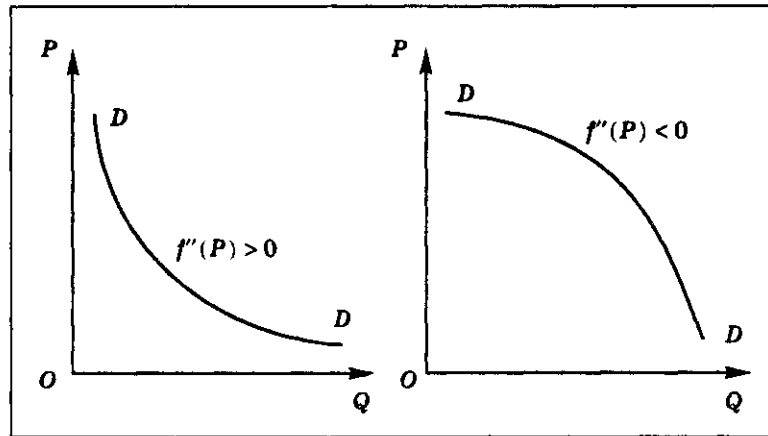
Форма кривой рыночного спроса зависит от дифференциации доходов

¹⁵ П. Самуэльсон. Экономика. М.: Прогресс, 1964. С. 77.

¹⁶ См.: Н. Н. Шапошников. Теория ценности и распределения. М., 1912. С. 17–19; Дж. Робинсон. Экономическая теория несовершенной конкуренции. М.: Прогресс, 1986. С. 61–62.

¹⁷ Дж. Робинсон. Указ. соч. С. 62.

Рис. 6. Вогнутая и выпуклая кривые спроса



рыночного спроса будет выпуклой «также в той части, где соответствующая цена настолько низка, что по ней даже самые обездоленные и незаинтересованные покупатели могли бы приобрести какое-то количество данного товара». ¹⁸

И наоборот, рыночная кривая спроса, будет, скорее всего, *вогнутой*, если «спрос предъявляется индивидами с *разным уровнем достатка* — ведь падение цены не только побуждает тех, кто приобретал этот товар и по более высокой цене, покупать больше, но и создает условия для выхода на рынок новых покупателей. То же самое наблюдалось бы и в том случае, когда степень предпочтения данного товара покупателями была бы *неодинаковой*». ¹⁹ Если с каждым последующим снижением цены число покупателей со все более низким уровнем дохода или низкой полезностью товара прогрессирующе возрастает, то степень вогнутости рыночной кривой спроса по мере движения вдоль нее вниз и вправо увеличивается.

Таким образом мы можем заключить, что наличие определенной степени дифференциации доходов (и вкусов) является неременным условием вогнутости рыночных кривых спроса.

Формирование традиционной кривой рыночного спроса показано на рис. 7. Вас может удивить ступенчатая, прерывистая конфигурация четырех индивидуальных кривых спроса на этом рисунке ($d, d_1,$

¹⁸ Дж. Робинсон. Указ. соч. С. 62.

¹⁹ Там же, с. 61–62.

d_2d_2, d_3d_3, d_4d_4). Такая их форма обусловлена двумя обстоятельствами.

Недостаточной делимостью благ, во-первых. Это относится не только к таким «крупным» благам, как холодильник, автомашина, телевизор, но и к совершенно делимым благам, которые продаются в определенной расфасовке — банка пива, пломбир, килограммовый пакет муки. Наличием определенного порога покупательской чувствительности, во-вторых.

Никакая цена не заставит Вас обратиться к продавцу с просьбой взвесить Вам ровно 437 граммов масла, скорее всего Вы пожелаете купить или 400, или 500 граммов, так что объем Вашего спроса при изменении цен будет меняться не непрерывно, а дискретно.

Эти соображения дали основание известному русскому экономисту-математику В. К. Дмитриеву (1868–1913) сделать важный вывод, который мы разделяем: «Для большинства благ эта функция [индивидуальная функция спроса] является прерывистой (как в силу недостаточной делимости благ, так и в силу недостаточной эластичности потребностей), соответственно этому и кривые частного спроса также будут прерывистые. Но в силу индивидуальности каждой частной кривой спроса (благодаря чему разрывы в одной не будут соответствовать разрывам в другой) общая кривая спроса, являющаяся результатом суммирования частных кривых, при числе потребителей достаточно большом будет в силу “закона больших чисел” все же непрерывною».²⁰

На рис. 7 ступенчатая линия $abcefgklm$ представляет рыночную кривую спроса, полученную суммированием по горизонтали четырех частных кривых

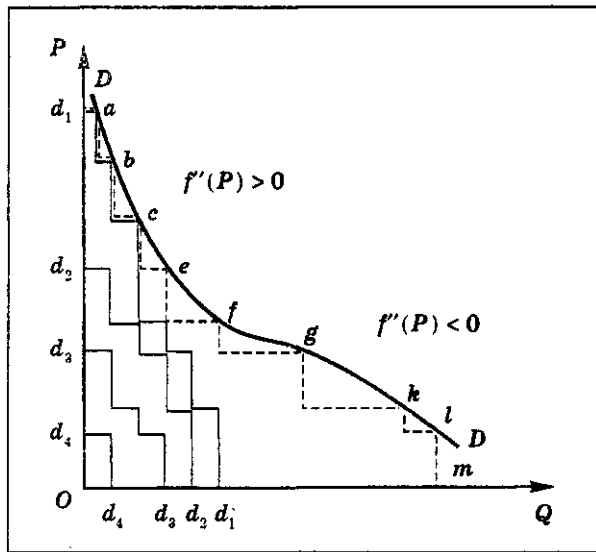


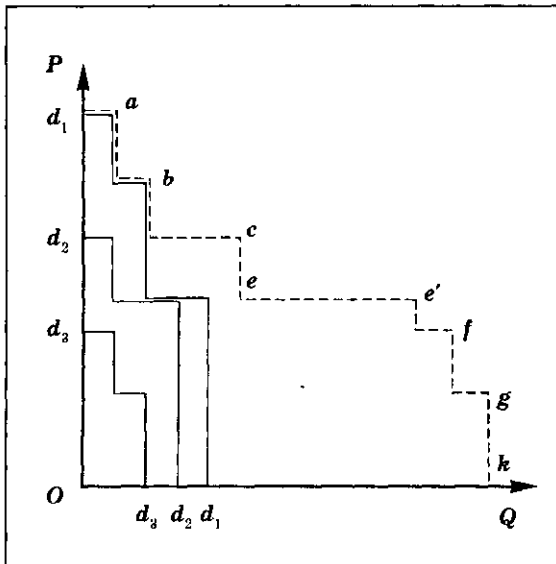
Рис. 7. Формирование рыночной кривой спроса

²⁰ В. К. Дмитриев. Экономические очерки. М., 1904. С. 138.

спроса dd , а огибающая плавная кривая DD — кривую спроса при достаточно большом числе покупателей. Последняя вогнута вверху и выпукла внизу.

Такую форму имеют обычно кривые рыночного спроса в странах с рыночной экономикой, где дифференциация денежных доходов существенна (вернитесь к таблице 4). В развитых странах доля 10% высокодоходных семей в общей сумме доходов составляет от 20 (Япония) до 30 (Австралия) процентов, что равно доле 40–50% низкодоходных семей. В развивающихся странах доля 10% высокодоходных семей колеблется от 30 до 50%, что равно доле 60–80% низкодоходных.

Таких контрастов не могло быть, и не было в СССР, где коэффициент Джини был в 2.5–3 раза ниже, чем в странах с рыночной экономикой, и где, как Вы помните, по словам В. В. Новожилова, денежная единица



составляла у разных людей не одинаковую, но и «не очень разную часть индивидуального дохода». На рис. 8 показано формирование рыночной кривой спроса для случая пяти покупателей, из которых трое имеют *одинаковые* индивидуальные кривые спроса d_2d_2 . Рыночная кривая имеет в этом случае вид ступенчатой линии $abcee'fgk$ с «широкой» ступенью ee' . При достаточно большом числе покупателей эта ступенчатая линия приобретает вид плавной \approx -образной кривой DD (см. рис. 9). Как

Рис. 8. Формирование кривой рыночного спроса для пяти покупателей, трое из которых имеют одинаковую частную кривую спроса d_2d_2

видим, кривая спроса DD имеет форму, отличную от той, что мы получили на рис. 7; в окрестностях точки перегиба она содержит горизонтальный участок, параллельный оси абсцисс.

При этом ясно, что равновесная цена, обеспечивающая сбалансированность рынка (отсутствие избытка спроса и избытка предложения) может существовать лишь при сравнительно небольшом или, наоборот, близком к насыщению объеме предложения. Так, если кривая предложения — S_1 , рынок может быть сбалан-

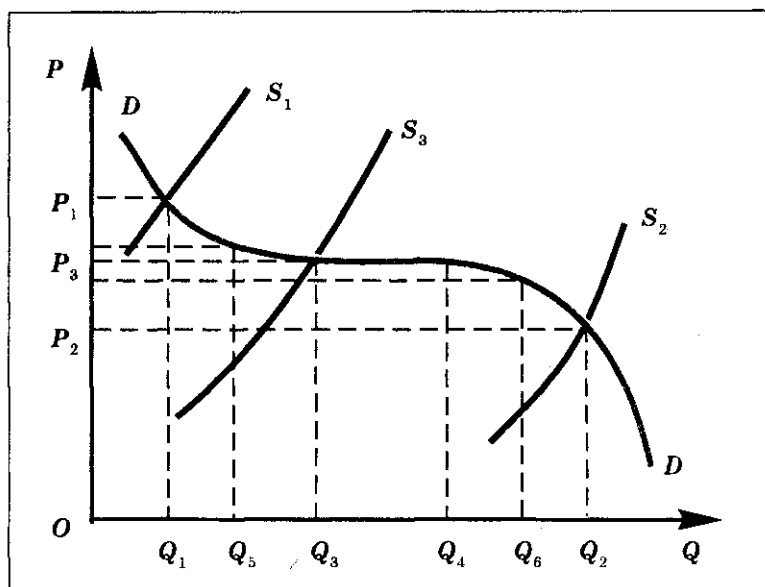


Рис. 9. S-образная кривая рыночного спроса

сирован при цене P_1 , если кривая предложения — S_2 , рынок может быть сбалансирован при цене P_2 . Но если кривая предложения займет положение S_3 , то рынок уже нельзя сбалансировать посредством «назначения» цены P_3 , так как ординате P_3 на кривой спроса соответствует множество точек с абсциссами от Q_3 до Q_4 .

Действительно, при цене P_3 спрос будет предъявляться в объеме не Q_3 , а Q_4 , и разность между ними образует избыток спроса, т. е. дефицит. При этом любая попытка повысить цену выше P_3 приведет лишь к падению спроса и продаж ниже достигнутого уровня ($Q_5 < Q_3$), а снижение ее — к еще большему увеличению спроса, но не продаж, выше недостижимого пока объема ($Q_5 > Q_4$) и еще большему росту дефицита. Таким образом, в интервале от Q_3 до Q_4 , в том числе и в точке пересечения кривых спроса и предложения, обеспечить равновесие посредством варьирования цен невозможно. Поэтому в условиях значительного сближения денежных доходов и, на этой основе, индивидуальных потребительских оценок главный способ достижения сбалансированности состоит уже не в варьировании цен, а в резком повышении объема предложения, максимальном сокращении периода насыщения спроса.

Объективная невозможность (и неспособность системы) решить эту задачу, привести распределение ре-

На «горизонтальной площадке» цена не может сбалансировать спрос и предложение

альных благ в соответствие с искусственной, «придуманной» структурой распределения денежных доходов, и привела к краху потребительского рынка в стране. Он был фактически заменен системой льгот и привилегий, закрытых распределителей и выездной торговли, «наборов» и «заказов», распределением «по очереди» и даже «по случаю». Таким образом, распределение реальных благ существенно оторвалось от распределения доходов. Сближение денежных доходов в таких условиях лишь скрывало фактическую дифференциацию реального благосостояния.

РАЗДЕЛ 4

Расшифрованная статистика

Ни для кого не секрет, что до недавнего времени исследователи, анализирующие процессы распределения заработной платы и доходов различных групп населения в нашей стране, сталкивались с проблемой отсутствия опубликованных статистических данных. Эти данные были «закрыты». Но и те, кто был допущен к такого рода материалам, не могли воспроизвести их в открытой печати иначе, как в форме, малопонятной для рядовых читателей. Поэтому открытые публикации ограничивались лишь косвенными статистическими характеристиками и графическими изображениями распределений населения по размерам заработной платы и доходов (рис. 10).

Эти показатели и графики базировались на данных выборочных обследований семейных бюджетов и зарплаты, проводимых ЦСУ СССР. Хотя результаты таких обследований не были опубликованы, однако они были доступны некоторым советским экономистам и статистикам, работающим в центральных статистических и плановых органах и ведущим исследования заработной платы и доходов. Работы этих ученых давали достаточное количество информации, позволяющей осуществить реконструкцию большинства имеющихся распределений заработной платы и доходов различных групп населения с достаточной степенью точности.

Опубликованные материалы носят в основном графический характер — это диаграммы, гистограммы или полигоны, представляющие собой распределение заработной платы и доходов населения за отдельные годы.

Для построения гистограммы на оси абсцисс откладываются отрезки, которые в принятом масштабе соответствуют величине интерва-

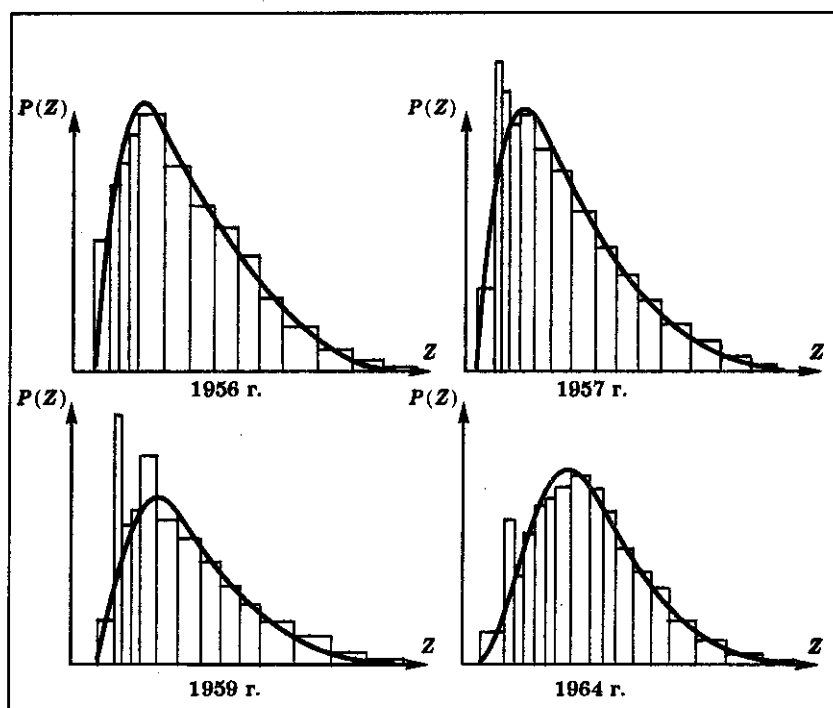


Рис. 10. Гистограммы распределения заработной платы за 1956, 1957, 1959 и 1964 годы

лов заработной платы или доходов. На этих отрезках затем строятся прямоугольники, площади которых пропорциональны частотам интервала (то есть удельному весу населения, получающего заработную плату или доход, попадающий в данный интервал). Гистограмма легко преобразуется в полигон, если середины верхних сторон прямоугольника соединить отрезками прямых. Две крайние точки прямоугольников в этом случае замыкаются по оси абсцисс на середины следующих интервалов, в которых частоты равны нулю. Информации такого рода обычно бывает достаточно, чтобы получить возможность реконструкции исходного распределения, и подобная реконструкция широко использовалась западными учеными, особенно с использованием данных, приводимых в работах Н. М. Римащевской и ее коллег.²¹ Метод, применяемый при осуществлении этой реконструкции, был впервые использован П. Уайлсом и С. Марковским для получения распределения заработной платы за 1966 год.²² Он основан на определенных предполо-

²¹ Н. Е. Рабкина, Н. М. Римащевская. Основы дифференциации заработной платы и доходов населения. М., 1972; Н. М. Римащевская. Экономический анализ доходов рабочих и служащих. М., 1965.

²² P. Wiles, S. Markovski. Income Distribution under Communism and Capitalism //Soviet Studies, vol. XXII, nn. 3, 4 (January, April 1971).

жениях о способе, в соответствии с которым создавались первоначальные графики, и подразумевает тщательное измерение гистограмм и полигонов.

Поскольку, как уже говорилось выше, из полигона распределения легко можно получить гистограмму и наоборот, использование данного метода рассмотрим в предположении, что исходным графиком является гистограмма. В случае, если известен только полигон распределения, мы можем восстановить по нему гистограмму, тщательно его измерив и определив опорные точки (середины интервалов) этого полигона, и затем применить изложенный метод непосредственно к гистограмме. Относительно способа ее построения примем следующие допущения.

1. При построении гистограмм, при уменьшении их размера при опубликовании работы соблюдается определенный масштаб.

2. Граничные значения интервалов заработной платы и доходов, используемые при построении гистограмм, кратны 5.

Реконструкция любого отдельного распределения включает в себя следующие шаги:

1. Определение числа и вероятной ширины столбцов исходной гистограммы.

2. Измерение длин отрезков от оси абсцисс до опорных точек (середин верхних сторон прямоугольников гистограммы), для определения высоты столбцов гистограммы.

3. Вычисление общей площади гистограммы.

4. Измерение степени точности реконструкции путем сопоставления вычисленных по гистограмме средних значений заработной платы или дохода со средними значениями, опубликованными в официальных советских источниках.

5. Определение меры рассеяния и расположения численных значений интервалов исходя из второго предположения и на основе имеющихся косвенных статистических характеристик.

Применение данного метода рассмотрим на примере реконструкции данных по заработной плате, осуществленной английским экономистом А. Мак-Оли.²³

В его распоряжении имелись гистограммы распределения заработной платы за 1956, 1957, 1959 и 1964 годы²⁴ (рис. 10).

В соответствии со второй предпосылкой определим масштаб, принятый по оси абсцисс (табл. 5.)

²³ Alastair McAuley. The distribution of earnings and incomes in the Soviet Union // Soviet Studies, vol. XXIX, n. 2, 1977, pp. 214-237.

²⁴ В. В. Швырков, Л. К. Аидина. Модель распределения населения по доходам // В сб.: Опыт применения математических методов и ЭВМ в экономико-математическом моделировании потребления. М., 1968.

Таблица 5

Результат измерения гистограммы распределения заработной платы

	1956	1957	1959	1964
Масштаб (= 5 руб.), мм	3	3	2	2
Нижняя граница первого интервала, руб.	10	10	15	15
Число столбцов	14	15	14	17
Верхняя граница последнего интервала, руб.	220	220	225	230

Произведя соответствующие измерения ширины столбцов, получим следующие значения (руб.):

1956:	15 ;	3·5*	6·15 ;	3·20 ;	30			
1957:	15 ;	3·5 ;	7·15 ;	3·20 ;	15			
1959:	15 ;	3·5 ;	10 ;	5·15 ;	2·20 ;	25 ;	30	
1964:	15 ;	5·5 ;	6·10 ;	15 ;	20 ;	25 ;	30 ;	25

* Здесь и далее: три интервала по 5 руб.

В соответствии с принятым масштабом и зная ширину всех интервалов в рублях, определим нижнюю границу первого интервала и последовательно рассчитаем граничные значения каждого последующего интервала. Теперь мы можем, измерив высоту каждого столбца, определить частоты (или удельный вес населения) по каждому интервалу. Таким образом, мы получаем восстановленное исходное распределение населения по заработной плате для соответствующих лет (табл. 6).

Аналогичным образом из гистограммы распределения заработной платы за 1966 и 1968 годы были получены соответствующие распределения населения по размерам заработной платы за 1966 и 1968 годы (табл. 6).

Однако возникает совершенно естественный вопрос: насколько точными являются распределения, приведенные в табл. 6?

Материалы, на основе которых построены графики, были получены в результате выборочных обследований, которые не всегда являлись достаточно репрезентативными, и в основу которых, вероятно, были положены несколько отличные друг от друга предпосылки, поэтому, возможно, и наблюдаются некоторые расхождения по годам, особенно велики они для низкооплачиваемых слоев населения. Однако частично эти различия можно объяснить проводимой в те годы реформой заработной платы, преследующей в качестве одной из основных целей значительный рост минимальной заработной платы, а также сокращение дифференциации доходов различных групп населения. Между тем, один факт все же нуждается в небольшом комментарии. В табл. 7 представлены некоторые статистические характеристики, вычисленные по данным табл. 6, а также значения показателей средней заработной платы, полученные по данным ЦСУ СССР. Между этими данными име-

Таблица 6

Распределение населения СССР по размеру заработной платы
(реконструкция А. Мак-Оли)²⁵

Заработная плата за месяц, руб.	1956	1957	1959	1961	1964	1966	1968
до 25	9.66	8.20	} 4.40	6.74	2.15	} 2.18	} 3.04
25-30	6.02	6.05					
30-35	5.04	5.55	} 9.47	11.37	5.27		
35-40	5.12	4.79					
40-50	11.49	10.09	11.95	11.37	6.25	7.09	
50-60	10.50	9.58	11.32	9.89	9.91	11.33	5.43
60-70	9.52	9.08	9.23	10.53	10.54	11.88	8.31
70-80	7.84	8.07	8.39	9.68	11.08	10.42	10.22
80-90	7.28	7.31	7.75	8.42	10.37	9.58	11.18
90-100	6.72	6.56	7.13	7.37	9.29	8.48	10.54
100-120	9.24	9.59	10.28	10.53	13.59	13.33	17.57
120-140	5.32	6.11	7.12	5.89	9.38	8.73	12.46
140-160	3.08	3.84	4.61	3.37	5.71	5.82	8.30
160-200	2.52	4.12	3.98	2.53	5.00	6.79	7.36
200 и выше	0.56	0.67	1.05	4.21	1.43	4.36	5.49

ются значительные расхождения. Например, по данным табл. 6 рост зарплаты с 1956 по 1964 годы составил 29.3%, а с 1956 по 1957 годы — 6.2%; по данным ЦСУ СССР — 22.75% и 3.8% соответственно. Однако не будем забывать, что средние значения заработной платы, полученные по данным табл. 6, рассчитывались на основе гистограмм распределения, которые строились по результатам отчетов предприятий о заработной плате. В эти отчеты за 1956-57 годы могло входить значительное число низкооплачиваемых рабочих, которых исключили из рассмотрения при расчете средней заработной платы в ЦСУ СССР (такими рабочими, например, могли являться ученики и лица, работающие на

Таблица 7

Статистические характеристики распределения заработной платы населения СССР²⁶

	1956	1957	1959	1961	1964	1966
Среднее значение (руб.)	69.60	73.90	79.20	83.20	91.00	98.90
Медиана (руб.)	62.20	66.30	70.40	72.10	84.00	87.40
Децильный коэффициент	4.00	4.10	4.20	4.20	3.30	2.80
Средняя заработная плата (руб.)	73.40	76.20	79.00	83.40	90.10	112.70

²⁵ Источник: Alastair McAuley. The distribution of earnings and incomes in the Soviet Union // Soviet Studies, vol. XXIX, n. 2, 1977, p. 223. Ввиду ошибок округления суммы по столбцам не достигают 100%. (Прим. ред.).

²⁶ Источник: ibid., p. 224.

режиме неполного рабочего дня). Однако, судя по достаточно близким значениям показателя средней заработной платы, рассчитанным по рядам распределения и в публикациях ЦСУ СССР за 1959–64 годы, эта группа работников либо была исключена из рассмотрения, либо, наоборот, была учтена при подсчете средней заработной платы в обоих вариантах расчетов.

Но несмотря на некоторые недостатки и погрешности расчетов, данные, полученные с помощью метода реконструкции, могли быть и были успешно использованы специалистами за рубежом при анализе влияния проводимой реформы на размер и структуру распределения заработной платы различных групп населения, а также на дифференциацию доходов.

РАЗДЕЛ 5

Тенденции изменения дифференциации доходов

Многочисленные исследования структуры распределения доходов в разных странах позволили выявить некоторые основные закономерности их дифференциации.

1. В странах с примерно близким уровнем социального и экономического развития основные характеристики дифференциации доходов весьма близки.

2. В развивающихся странах дифференциация доходов обычно выше, чем в развитых индустриальных странах. (Вернитесь к табл. 4 и сравните показатели по развитым и развивающимся странам).

3. При плавном, эволюционном развитии в странах с рыночной экономикой изменения в дифференциации доходов происходят, как правило, постепенно, без резких скачков, что является одним из важных факторов их социальной и политической стабильности.

Как видно из табл. 8, дифференциация населения США по уровню доходов остается практически неизменной в течение всего послевоенного периода. Хотя в пределах этого периода, в частности, при администрации Рейгана, наблюдалось и попятное движение, так что коэффициент Джини в 1987 году даже превышал уровень 1947 г. При этом доля высшей квантили в 80-е годы выросла на 2.1 процентных пункта в основном за счет сокращения доли трех низших.

Обратите внимание, что коэффициент Джини менялся в меньшей степени, чем показатели, характеризующие каждую из пяти квантильных долей. Последние в определенной мере «взаимопогашались», так что площадь под кривой Лоренца могла и вообще оставаться неизменной, несмотря на некоторое изменение конфигурации самой кривой.

Таблица 8

Распределение населения США по квантилям в 1947–1987 гг.²⁷

Квантили (20% населения) в порядке роста доходов	Доля в доходах (в %)			
	1947	1968	1980	1987
Первая	5.0	5.7	5.1	4.6
Вторая	11.8	12.4	11.6	10.8
Третья	17.0	17.7	17.5	16.9
Четвертая	23.1	23.7	24.3	24.1
Пятая	43.0	40.6	41.6	43.7
Коэффициент Джини	0.350	0.323	0.340	0.368

Стабильность распределения доходов в США в послевоенные годы хорошо характеризуется динамикой соотношений пограничных уровней дохода квантильных групп (табл. 9). Получается, что в течение 40 лет «общественный пирог» ежегодно делился между квантильными группами примерно в одной и той же пропорции. Менялись лишь конкретные люди, которым эти порции «пирога» доставались.

Таблица 9

Соотношение пограничных уровней доходов семей в США в 1950–1985 гг.²⁸
(верхняя граница нижней квантили принята за 1.0)

Верхняя граница квантили	1950	1955	1960	1965	1970	1975	1980	1985
Первой	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
Второй	1.7	1.7	1.7	1.7	1.6	1.7	1.7	1.7
Третьей	2.3	2.3	2.3	2.3	2.2	2.3	2.4	2.5
Четвертой	3.2	3.1	3.2	3.1	3.0	3.2	3.3	3.6
Следующих 15% (нижняя граница высших 5%)	5.2	4.8	4.9	4.8	4.8	4.9	5.1	5.6

Выходит, что «общественные пироги», которые выпекала американская экономика, становились с каждым годом все пышнее и пышнее, а распределялись между гражданами в одних и тех же, неизменных пропорциях, то есть что экономический прогресс не сопровождался прогрессом социальным (если последний понимать как уменьшение дифференциации доходов)?

Нет, не выходит. И вот почему. В мировой практике коэффициенты Джини, децильные и квантильные коэффициенты используются для

²⁷ Источник: Statistical Abstract of the United States //The National Data Book, 1970, p. 322; 1990, p. 451. Сумма по столбцам отличается от 100.0 из-за ошибок округления. (Прим. ред.).

²⁸ Источник: U.S. Bureau of Census. Current Population Reports. Series P-60, pp. 100, 123, 140, 150. Пятая квантиль расчленена на две группы, что дало возможность выделить 5% самых высокодоходных семей. (Прим. ред.).

оценки дифференциации доходов в рамках каждого *отдельного* года. При этом, вычисляя коэффициент Джини (раздел 2), исходят из некоего принципа *идеального* равенства — один процент населения *должен* получать один процент «общественного пирога». Но ведь в состав населения входят и те, кто в этом году находился в расцвете своих сил, талантов, возможностей, и те, кто находился, скажем, на пенсии; те, кому именно в этом году улыбнулось счастье, и те, от кого в том же году отвернулась Фортуна. А эти различия неустранимы, они неизбежны при любой форме организации общества.²⁹

Поэтому, чтобы судить о тенденциях в динамике доходов, о социальном прогрессе общества, следовало бы сопоставлять величины доходов не за один год, а за весь жизненный цикл, от начала трудовой деятельности (или со дня рождения) до неизбежного летального исхода. Для этого строят кривые дохода за весь жизненный цикл для лиц разных профессий, занятий и т. п. Каждая такая кривая имеет свою конфигурацию. Значит, ежегодная дифференциация доходов будет зависеть от возрастной, профессиональной, квалификационной структуры населения, которая не остается неизменной (растет доля пенсионеров и вторых работников в семье, повышается квалификация работников, на смену одним специальностям появляются другие).

Модифицировав с учетом этого стандартный статистический инструментарий, профессор Университета г. Портленда (США) М. Пэглин показал, что, во-первых, стандартная статистическая оценка дифференциации доходов в США завышена на 50%, и во-вторых, что несмотря на неизменность годовых характеристик распределения доходов, их дифференциация в США за период 1947–1972 гг. сократилась на 23%.³⁰ Социальный прогресс налицо, американцы стали почти на четверть «равнее»!

И все же нас в этой лекции интересует то, как дифференциация доходов влияет на *текущий* спрос населения. Поэтому мы будем и впредь опираться на традиционный статистический инструментарий.

Как же выглядит на фоне высокой стабильности структуры распределения доходов в США, как, впрочем, и в других странах, динамика их дифференциации в нашей стране? Прежде всего еще раз напомним читателю, что у нас до сих пор не публикуются официальные стандартизованные статистические материалы о распределении семей по уровню дохода. Это обусловлено как надуманной закрытостью социально-экономической статистики вообще, так и сугубо индивидуальным характером нашего налогообложения.

²⁹ В нашей стране максимального уровня дохода рабочие и служащие достигают в возрасте 40–49 лет. См.: Правительственный вестник, 1989. № 21.

³⁰ См.: M. Paglin. The Measurement and Trend of Inequality: A Basic Revision // American Economic Review, LXV, 1975, № 4, pp. 598–609.

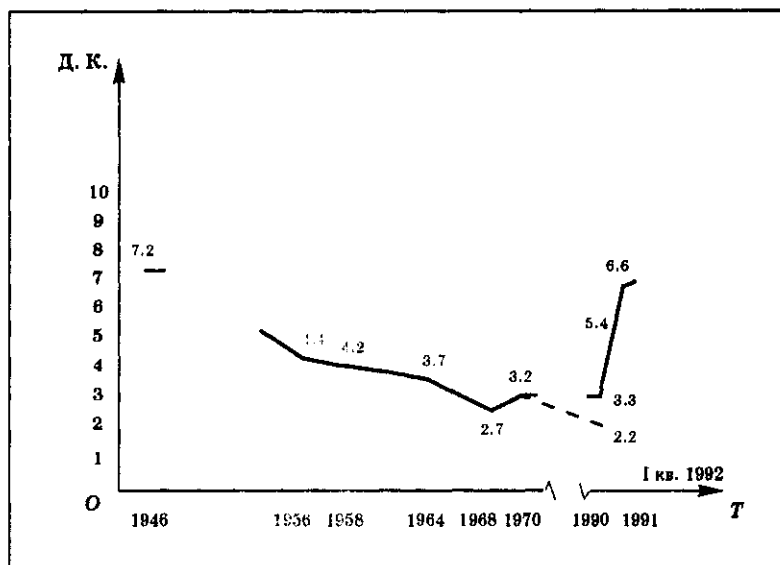


Рис. 11. Динамика децильного коэффициента дифференциации зарплаты рабочих и служащих в СССР (1946–1990) и России (1991–1992). Пунктиром показан экстраполяционный прогноз на 1975–1990 гг., выполненный ЦЭМИ АН СССР в 1974 г. Разрывы соответствуют периодам, по которым информация отсутствует

Поэтому, во-первых, нам придется пользоваться отдельными, видимо, случайно (по недосмотру) попавшими в печать данными специалистов, причастных к их разработке и обобщению. А во-вторых, нам придется пользоваться данными о дифференциации заработной платы рабочих и служащих, а не семейных доходов, поскольку публикации об уровне последних носят случайный характер.

На рис. 11 показана динамика децильного коэффициента дифференциации зарплаты рабочих и служащих (отношение зарплаты 10% наиболее высокооплачиваемых к зарплате 10% наиболее низкооплачиваемых) в народном хозяйстве за 1947–1992 гг. и экстраполяционный прогноз на 1975–1990 гг., выполненный в Центральном Экономико-математическом институте АН СССР.³¹

Ломаная линия, характеризующая изменение децильного коэффициента, образует на рисунке как бы профиль ямы уравнительного распределения с пологим, продолжительным спуском (1946–1968 гг., снижение децильного коэффициента в 2.5 раза), широким плоским дном

³¹ Источники данных: для 1947–1970 гг. — Г. С. Саркисян. Уровень, темпы и пропорции роста реальных доходов при социализме. М.: Экономика, 1972. С. 125–126, 132; для 1990 г. — оценка автора; для 1991–1992 гг. — Программа углубления экономических реформ // Российская газета, 17 июля 1992 г. Пунктиром показан экстраполяционный прогноз ЦЭМИ АН СССР. — Основные проблемы долгосрочного социально-экономического развития СССР на период 1976–1990 гг. // М.: ЦЭМИ АН СССР, 1974. С. 131.

Таблица 10

Изменение средней и минимальной месячной заработной платы рабочих и служащих по пятилетиям в 1951–1990 гг.³²

Пятилетия	Зарплата на конец пятилетия, руб.		Рост за пятилетие, %		Отношение средней заработной платы к минимальной
	средняя	минимальная	средней	минимальной	
1951–1955	71.8	2.0	12.0	–	3.6
1956–1960	80.6	27.0–35.0*	12.9	35–75	2.3–3.0*
1961–1965	96.5	40.0–45.0*	20.0	29–48	2.1–2.4*
1966–1970	122.0	60.0	26.4	33–50	2.0
1971–1975	145.8	60.0–70.0*	20.0	17	2.1–2.4*
1976–1980	169.0	70.0	16.0	–	2.4
1981–1985	190.1	70.0	12.5	–	2.7
1986–1990	270.0	90.0	42.0	28.5	3.0

* дифференцировано по отраслям.

стабилизации (в 1970–1990 гг. децильный коэффициент составлял 3.2–3.3) и крутым подъемом (в 1991 г. и I кв. 1992 г. он увеличился вдвое и приблизился вплотную к уровню 1946 г.). Что определяло такую, столь необычную динамику децильного коэффициента?

В отличие от стран с рыночной экономикой, где личные доходы, в том числе и заработная плата, определяются прежде всего рынком, в СССР уровень всех их видов жестко регулировался государством, централизованно устанавливавшим тарифные ставки и должностные оклады, размеры пенсий, пособий, стипендий. Можно сказать, что государство выступало на рынке труда единственным его покупателем-монополистом, и в силу этого обладало возможностью навязывать работникам уровни и условия оплаты труда.

Важную роль в государственном регулировании оплаты труда играло установление минимальных ставок и окладов. Именно с их изменением, с проведением политики «подтягивания», то есть опережающего роста оплаты низкооплачиваемых категорий работников, и связана динамика изменения децильного коэффициента дифференциации в нашей стране.

Как видно из табл. 10, рост установленного минимума заработной платы в 1956–1970 гг. существенно превышал рост средней заработной платы, что и предопределило в этот период падение и соотношения средней и минимальной оплаты труда, и децильного коэффициента ее дифференциации.

Особенности проведения политики «подтягивания» на разных этапах ее проведения объясняют и различия в темпах снижения децильного коэффициента. Так, за 8 лет, с 1956 по 1964 г. он снизился на 0.7

³² По данным: «Народное хозяйство СССР» за соответствующие годы.

пункта, в последующие 4 года на целый пункт, а затем за 2 года вырос на 0.5 пункта. Дело в том, что введение минимума зарплаты в 40–45 руб. в месяц было растянуто на 9 лет — с 1956 по 1962 г. в «производственных» и с 1964 по 1965 г. в «непроизводственных» отраслях, тогда как следующий этап повышения минимума до 60 руб. был осуществлен одновременно с начала 1968 года. Введение нового минимума в 70 руб. вновь растянулось на 7 лет — с 1971 по 1975 г. в «производственных» и до 1977 г. в «непроизводственных» отраслях. Отказ от дальнейшего повышения минимальной зарплаты способствовал стабилизации децильного коэффициента до конца 80-х годов.

Стоит заметить, что разовое, «залповое» повышение минимума до 60 руб. в 1968 г. было по сути чисто политическим, популистским ходом нового руководства страны. Падение децильного коэффициента до рекордно низкой отметки 2.7 сразу же вызвало обострение дефицита на потребительском рынке, а через несколько лет страна начала погружаться (начиная с глубинки) в пучину «талонизации», льгот и привилегий, закрытой торговли, государственного регулирования очередей, распределения по спискам и т. п. следствий уравнительного распределения денежных доходов. Начинался «застой».

Переведем дух. И подумаем, можно ли доверять приведенным данным о дифференциации зарплаты.

Советская статистика обладала удивительной способностью искажать действительность, приводя вполне достоверные данные. Поэтому ей следует одновременно и верить, и не верить. Этот совет относится и к данным о децильном коэффициенте дифференциации зарплаты рабочих и служащих. Из них умышленно исключены данные об оплате труда колхозников, которые в послевоенные годы составляли примерно половину всех занятых в народном хозяйстве. Месячная оплата труда колхозников составляла, скажем, в 1950 г. лишь 16.6 руб., то есть была в четыре (!) раза ниже среднемесячной зарплаты рабочих и служащих.

Как видно из табл. 11, в первые послевоенные годы имело место резкое различие в уровне доходов городского и сельского населения, соразмерное тому, что наблюдается в развивающихся странах. Причем в 1950 г. это неравенство по сравнению с 1946 г. еще более усилилось. Доля колхозников, составлявших 40% всех занятых в народном хозяйстве, в «фонде» оплаты труда едва достигала 15%.

В этом, кстати, и был источник ежегодных снижений розничных цен в конце 40-х — начале 50-х годов, равно как и сравнительно благополучного положения на потребительском рынке в крупных городах и промышленных центрах. На этих же диспропорциях была сформирована и система государственных розничных цен на продукты питания, сложившаяся к 1956 г. и просуществовавшая без существенных изменений 35 лет, до апреля 1991 года. При этом неравенство доходов городского и сельского населения оказывало пренебрежимо малое воз-

Таблица 11

Занятость и оплата труда в государственном и колхозном секторах в 1946–1960 гг.³³

	Численность занятых (млн.чел.)	Среднемесячная оплата работника (руб.)	Общий фонд оплаты труда (млрд.руб)	Удельный вес, %	
				в численности занятых	в фонде оплаты труда
1946 год					
Колхозники	23.5	14.7	4145.4	45.2	21.6
Рабочие и служащие	28.5	43.9	15013.8	54.8	78.4
Всего занятых	52.0	—	19159.2	100.0	100.0
1950 год					
Колхозники	27.4	16.6	5458.1	40.4	14.9
Рабочие и служащие	40.4	64.2	31172.6	59.6	85.1
Всего занятых	67.8	—	36630.7	100.0	100.0
1960 год					
Колхозники	21.8	28.3	7403.0	26.0	11.0
Рабочие и служащие	62.0	80.6	59966.0	74.0	89.0
Всего занятых	83.8	—	67369.0	100.0	100.0

действие на формирование спроса горожан, дифференциация оплаты труда которых неуклонно снижалась. Это влияние стало ощутимым лишь с конца 60-х годов, когда рост оплаты труда колхозников стал опережать рост зарплаты рабочих и служащих, а количество занятых в колхозном секторе стало сокращаться в связи с преобразованием части колхозов в совхозы.

Но вернемся к динамике децильных коэффициентов зарплаты рабочих и служащих. В 1974 г., накануне очередного съезда КПСС, в ЦЭМИ АН СССР был подготовлен прогноз социально-экономического развития страны на период 1976–1990 гг. Прогноз был выполнен в двух вариантах. Первый имел чисто экстраполяционный характер. Он предполагал повышение минимума зарплаты до 170 руб., то есть на 100 руб. или в 2.4 раза за 15 лет, при повышении средней зарплаты до 290 руб., то есть на 140 руб. или в 1.9 раза. В результате этого децильный коэффициент к 1990 г. должен был снизиться с 2.9 до 2.2, а соотношение средней и минимальной зарплаты должно было достигнуть 1.7 против 2.1 в 1975 г.³⁴

Авторы прогноза критически оценивали возможные последствия такого развития событий. Поэтому ими был предложен второй вариант прогноза, ориентированный на восстановление более или менее приемлемой степени дифференциации зарплаты. Этот вариант предусматривал повышение минимума зарплаты к 1990 г. лишь до 100 руб., а

³³ Рассчитано по: Труд в СССР. Статистический сборник. М.: Финансы и статистика, 1988. С. 26, 143, 145.

³⁴ Основные проблемы долгосрочного социально-экономического развития СССР на период 1976–1990 гг. М.: ЦЭМИ АН СССР, 1974. С. 131.

средней — до 240, при повышении децильного коэффициента дифференциации до 3.3.³⁵

Очевидно, что реализация экстраполяционного прогноза означала бы форсирование курса на уравнительное распределение денежных доходов при возрастающей дифференциации потребления товаров и услуг.

Фактически введенный в 1971–1977 гг. минимум зарплаты был заморожен и не пересматривался до 1990 г. И хотя к этому сроку средняя зарплата достигла 270 руб., то есть была близка к прогнозируемому уровню, ее отношение к установленному минимуму увеличилось по сравнению с 1975 г. почти вдвое, а децильный коэффициент достиг 3.3.

В течение 80-х годов, особенно их второй половины, дифференциация заработной платы в народном хозяйстве росла. Так, медианный уровень зарплаты составлял в 1981 г. примерно 86% средней, в 1986 г. — 83%, а в 1989 — 77%. При этом разница между средней зарплатой и ее медианным уровнем с 1981 по 1990 гг. выросла втрое, с 27.6 до 66.2 руб., и почти достигла размеров установленного государством минимума зарплаты.

Инфляционный взрыв 1991–1992 гг. сопровождался не только многократным ростом номинального уровня заработной платы, что легко объяснимо масштабами инфляции, но и быстрым и резким увеличением ее дифференциации. Если в 1990 г. децильный коэффициент дифференциации зарплаты составлял 3.3, то в 1991 г. он достиг 5.4, а в I кв. 1992 г. — 6.6 и вплотную приблизился к уровню 1946 г. Коэффициент концентрации доходов, или коэффициент Джини, составлявший в конце 80-х годов 0.231, в 1991 г. составил 0.256, а в начале 1992 г. — 0.280. По прогнозам правительства России, к концу 1992 г. он достигнет 0.300.

И вновь вопрос: «хорошо» это или «плохо». И «хорошо», и «плохо». Хорошо, ибо высокая дифференциация оплаты труда в условиях значительного спада производства создает предпосылки для последующей нормализации потребительского рынка и формирования новой, близкой к равновесной, структуры розничных цен в условиях их либерализации. Правда, только предпосылки.

Но это и «плохо», поскольку высокая дифференциация доходов в странах с рыночной экономикой обусловлена прежде всего дифференциацией доходов от собственности, тогда как роль дифференциации собственно заработной платы ниже. У нас же сегодня доходы от собственности составляют лишь небольшую часть доходов населения, а дифференциация оплаты труда в значительной мере обусловлена разным ее уровнем в разных секторах экономики. При этом в роли дискри-

минируемой части теперь оказались работники бюджетных организаций (здравоохранения, образования, культуры). Их среднемесячная зарплата, составлявшая в 1991 г. 0.7 зарплаты работников промышленности, снизилась в январе 1992 г. до 0.6–0.5, а в апреле до 0.45–0.42. Зарплата водителя или шахтера многократно превышает зарплату врача, учителя, научного работника.

По-видимому, в будущем в дифференциации денежных доходов будут наблюдаться две тенденции. С одной стороны, выход страны из экономического кризиса и формирование рынка труда будут сопровождаться некоторым уменьшением достигнутого уровня дифференциации собственно заработной платы. С другой стороны, приватизация и коммерциализация увеличат долю доходов от собственности, для которых характерна высокая дифференциация. При благоприятном ходе событий дифференциация доходов может стабилизироваться на уровне, наблюдаемом в развитых индустриальных странах.

Но как бы там ни было, еще раз взглянув на рис. 11, мы вправе констатировать, что из ямы уравнительности нам удалось выкарабкаться. Вопрос теперь в том, на какой высоте удастся стабилизировать, и стабилизировать надолго, структуру денежных доходов. Важно ведь не просто уцепиться за край обрыва — он может осыпаться и из-под рук, и из-под ног, — важно встать на твердую почву и сделать первый шаг в сторону от края.