

Т.Ю. БОГОМОЛОВА, В.С. ТАПИЛИНА

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СТРАТИФИКАЦИЯ: ОБЪЕКТИВНОЕ И СУБЪЕКТИВНОЕ ИЗМЕРЕНИЯ

БОГОМОЛОВА Татьяна Юрьевна - кандидат социологических наук, научный сотрудник Института экономики и организации промышленного производства Сибирского отделения РАН. ТАПИЛИНА Вера Сергеевна - старший научный сотрудник того же института.

Методические проблемы и задачи исследования

Социально-экономическая ситуация середины 90-х годов в стране породила специфические методологические и методические проблемы измерения доходов. Произошедшие изменения в социальной структуре населения оказались настолько существенными, что сформированная некогда для измерения распределения населения по уровню доходов выборочная совокупность перестала соответствовать по своим основным параметрам генеральной совокупности. Одним из ее самых слабых мест с этой точки зрения является недостаточная представительность высокообеспеченных, богатых семей. В поле зрения статистиков не попадают также социальные изгои (бомжи, беспризорные, нищие, беженцы) и некоторые другие категории населения. По некоторым экспертным оценкам, выборочная совокупность населения охватывает примерно 68% населения [1, с. 31]. В связи с этим статистический ряд распределения по уровню дохода является усеченным, не имеющим верхнего и нижнего края.

Существует и вторая, не менее важная методическая проблема выборочных

В статье используются результаты работы авторов по проекту "Неравенство по материальному благосостоянию: реальность и отражение в "сознании населения", поддержанному Российским гуманитарным научным фондом (№ 97-03-04414).

измерений - точности и достоверности данных, сообщаемых населением о своих доходах. Одна из причин этого состоит в том, что значительно возросли масштабы двойной и тройной занятости, о чем свидетельствует постоянное уменьшение доли оплаты труда в структуре доходов. В 1995 г. она составляла 39,3% по сравнению с 74,1% в 1990 г. [2, с. 33]. Сложность, а иногда и невозможность учета доходов из всех источников и особенно от неформальной занятости привели к широкомасштабному распространению такого явления как сокрытие доходов. По различным оценкам, не зарегистрированные и не учитываемые статистикой и налогами доходы составляют 20-25% валового внутреннего продукта [3, с. 66] или 40-45% суммы доходов [4, с. 135]. В получении неучитываемых доходов участвуют самые различные слои населения - от пенсионеров и рабочих до высокопоставленных чиновников. С этой точки зрения репрезентативность выборки не снимает проблемы достоверности учитываемых доходов. Статистики, стремясь учесть скрытую от налогов фактическую оплату труда наемных работников рыночных структур, неофициальные заработки, оборотные средства предприятий, используемые на потребление, неучтенные доходы от личного подсобного хозяйства, освоили практику "дорасчетов", составляющую 18-20% суммы доходов [3, с. 71].

В условиях, когда отсутствуют технологии и механизмы точного измерения доходов, статистикам, экономистам и социологам, занимающимся изучением стратификации населения по уровню дохода, приходится искать новые приемы и способы, повышающие точность их измерения. Экономисты и статистики совершенствуют для этого макроэкономические модели. Социологи ищут такие подходы к измерению доходов, которые минимизировали бы влияние искажающих объективных и субъективных факторов.

С этой точки зрения представляется полезным применение в социологических исследованиях подхода, разработанного нидерландским ученым Ван Праагом (B.M.S. Van Praag) для изучения установок различных групп населения в сфере доходов. Предложенный им инструментарий для измерения доходов - Income Evaluation Question (IEQ) - представляет собой набор оценочных вопросов (суждений) о доходах [5, р. 289-311]. Респонденту предлагается ответить на следующие вопросы: Какой уровень доходов (в денежном выражении) Вы считаете очень низким?, низким?, средним?, высоким?, очень высоким? Процедура измерения состоит в том, что респондент приписывает каждой такой оценке размер дохода, который по его представлениям, ассоциируется с конкретным оценочным суждением. Метод был опробован в исследованиях во многих странах Европы и Америки. В 70-80-е годы он совершенствовался и модифицировался как самим автором, так и его коллегами (А. Kapteyn, Т. Wanseek, N.S. van der Saag и др.), а также исследователями из других стран [6, р. 183-201]. Результаты исследований с применением этой методики показали, что точкой отсчета суждений о размерах дохода служит его фактический уровень, и между ними существует линейная зависимость.

Этот подход, с нашей точки зрения, ценен тем, что предлагаемая серия вопросов, не касаясь непосредственно фактического дохода человека, позволяет получить информацию, имплицитно содержащую указание на уровень

этого дохода. Причем установленный опосредованно уровень доходов с большой долей вероятности будет ближе к реальному, действительно находящемуся в распоряжении человека доходу, чем тот, который указывают респонденты при ответе на прямой вопрос об их доходах. Ведь такой подход не ставит респондента в ситуацию, когда он вынужден уклоняться от ответа или давать заведомо ложный ответ, из-за того что не хочет сообщать или обсуждать действительные размеры своего дохода.

В данной статье рассматриваются результаты исследования, проведенного авторами с использованием рассмотренной методики. Общий замысел исследования состоял в изучении экономической стратификации населения, понимаемой (в рамках данной работы) как вертикально ранжированное распределение семей (домохозяйств) по материальному положению. Были использованы как объективные критерии измерения - указанный респондентами размер получаемого дохода, так и субъективные критерии - представление респондента о том, какое количество денег соответствует очень низкому, низкому, ниже среднего, среднему, высокому и очень высокому доходу, а также идентификация респондентом себя или своей семьи с определенной ступенью в иерархии по материальному положению. Экономическая стратификация построенная на основе объективного критерия была названа объективной, а та, что базируется на субъективных критериях - субъективной.

В ходе исследования предполагалось решить следующие задачи: 1) определить, как соотносятся между собой объективная и субъективная экономические стратификации, выявить величину и характер взаимосвязи между ними; 2) построить альтернативную экономическую стратификацию, которая соответствует одновременно, во-первых, представлениям опрошенных о количественной величине различных уровней дохода (очень низкого, низкого и т.д.), и во-вторых, оценке места, занимаемого в иерархии по материальному положению; 3) сопоставить основные характеристики (параметры) исходной объективной и альтернативной экономических стратификаций (пропорции различных доходных групп, глубину дифференциации, социальный профиль занимающих различные позиции в этих иерархиях).

Информационной базой исследования послужили материалы выборочного социологического обследования населения Новосибирска (1996 год, 250 семей). При построении выборочной совокупности была использована трехступенчатая схема формирования с организацией ступеней по территориальному принципу. На первой ступени осуществлялся отбор районов города, на второй - внутрирайонных территориальных единиц на базе избирательных участков, на третьей - непосредственно индивидов для опроса. На двух верхних ступенях формировалась многомерная стратифицированная выборка с учетом социально-демографической и отраслевой структуры населения, типа и характера застройки территории (эти параметры были выделены как наиболее существенные с точки зрения влияния на изучаемый предмет). На нижней ступени использовалась квазислучайная выборка взрослых жителей, проживающих на территории отобранных избирательных участков, основанная на механическом отборе со случайным началом. Непропорциональность выборки элиминировалась с помощью оценки полученной совокупности опрошенных по

полу, возрасту и образованию. Контроль репрезентативности полученной выборки по набору социально-демографических параметров показал достаточно тесное соответствие выборочной и генеральной совокупности.

Объективное измерение экономической стратификации

Исследование экономической стратификации предполагает выявление социальной анатомии распределения доходов. Распределение семей по размеру среднемесячных совокупных и душевых доходов представляет собой обычно исходный материал для выделения страт, характеризующих тот или иной уровень материального положения. В данном исследовании для этой цели использовался вариационный ряд распределения семей (домохозяйств) по уровню среднедушевых доходов. Соотнесение с определенным уровнем материального положения проводилось на основе кратности величины дохода размеру прожиточного минимума, установленного в регионе на момент обследования. Информацией для вычисления среднемесячного душевого дохода послужили ответы опрошенных на блок прямых вопросов о статьях и размерах доходов, получаемых всеми членами семьи (домохозяйства) за месяц, предшествовавший опросу.

Согласно данным социологического обследования, среднемесячный душевой доход городского жителя составил 450 тыс. руб. (медианный - 390 тыс. руб.). Децильный коэффициент (фондов), показывающий во сколько раз доходы 10% самых высокообеспеченных семей больше доходов 10% самых низкообеспеченных семей, равняется 9,3. Коэффициент Джини, рассчитываемый для оценки уровня концентрации доходов, составил 0,320. Полученные показатели дифференциации доходов семей выборочной совокупности почти не отличаются от данных Новосибирского госкомитета по статистике: обследование бюджетов доходов и расходов семей Новосибирской области в 1996 г. показало, что децильный коэффициент также равен 9,3, а коэффициент Джини - 0,34.

Анализ распределения домохозяйств по уровню среднедушевого дохода показал, что 46,2% городских семей проживали в середине 1996 г. за чертой прожиточного (физиологического) минимума. В соответствии с указанными доходами, это та часть населения, которая борется за выживание. Далеко не все из них могут позволить себе покупки даже продуктов питания, входящих в основной их набор, не говоря уже о товарах и услугах, выходящих за рамки основного набора продуктов питания и расходов на обязательные платежи.

Выше черты бедности, но в зоне неустойчивого материального положения, находятся 44,6% всех домохозяйств, их среднедушевой доход не превышает двух прожиточных минимумов. Такой уровень дохода позволяет людям удовлетворять текущие потребности в питании и в некоторых непродовольственных товарах (белье, обувь, частично недорогая одежда), но им практически недоступны товары длительного пользования и сопоставимая с ними по стоимости готовая одежда.

Доходы, близкие по уровню к стоимости минимального потребительского бюджета (от 3-х до 4-х прожиточных минимумов), указали 8,1% домохозяйств. В принципе, это позволяет удовлетворять не только текущие потребности в

товарах повседневного спроса, но и накапливать средства для покупки более дорогих товаров (предметы длительного пользования, дорогая модная одежда и пр.).

Семьи состоятельные, высокообеспеченные со среднедушевыми доходами, превышающими уровень минимального потребительского бюджета (более 4-х прожиточных минимумов) насчитывают 1,1% в общей совокупности домохозяйств. Этой группе доступны почти все имеющиеся на рынке потребительские блага и услуги.

Рассмотренная структура неравенства по уровню доходов достаточно близка к наблюдаемой в статистической совокупности жителей области.

Наличие в материалах обследования данных о субъективных оценках респондентами своего материального положения и о косвенных количественных характеристиках различных уровней доходов дает возможность проверить характер и величину связи между объективным и субъективным измерением стратификации и затем на основе этих данных построить альтернативный - расчетный вариационный ряд распределения по уровню среднедушевых доходов и сравнить две стратификации, построенные различными способами.

Субъективное измерение экономической стратификации

Субъективное измерение экономической стратификации, как уже отмечалось, опирается на использование количественных и не количественных показателей. Первый из рассматриваемых вариантов - оценка места, занимаемого в иерархии по материальному благосостоянию.

Представления людей о собственном месте в иерархии по материальному благосостоянию формируются в значительной мере в процессах социального сравнения. Сравнивая себя с другими, определяя степень отличия от них по величине получаемого вознаграждения, по размерам накопленного имущества, уровню текущего потребления люди конструируют образ, модель экономической стратификации и идентифицируют себя с какой-либо ее ступенью. С этой точки зрения обобщенное представление людей об устройстве системы неравенства по материальному благосостоянию во многом определяет их оценку собственного места в этой системе.

В качестве фона субъективной экономической стратификации выступают следующие представления новосибирцев об имеющемся неравенстве. В последнее время различия в материальной обеспеченности между богатыми и бедными не просто увеличились (увеличение отмечают 27,5% опрошенных), а увеличились значительно (так считают 56,8% опрошенных); сложившиеся же в итоге различия очень велики (90%) и нынешнее распределение доходов можно назвать скорее несправедливым (85%), при этом государство вообще ничего не делает (73%), а если и делает, то очень мало (15%), чтобы оно было справедливым. Геометрическая фигура, которая соответствует усредненным представлениям об иерархии по материальному благосостоянию, напоминает колбу с длинным горлышком и широким основанием, поскольку 58% населения составляют бедные, 21% составляют обеспеченные, богатые, и столько же (21%) приходится на долю среднеобеспеченных.

Картина субъективной экономической стратификации, построенная на самооценках материального статуса получается такая: 36% считают себя среднеобеспеченными или имеющими более высокое материальное положение (в том числе 35% назвали себя среднеобеспеченными и 1% - выше среднего уровня); остальные 64% отнесли себя к обеспеченным ниже среднего уровня (47%) и к бедным (17%). Сопоставление оценок собственного материального положения и предполагаемой доли в обществе бедных показывает, что опрошенные склонны чаще относить к бедным себя, чем других.

Определяя свое место в структуре неравенства по материальному благосостоянию, опрошенные отталкиваются от уровня указываемых ими доходов. Об этом свидетельствуют размеры среднедушевых доходов, характерные для каждой из субъективных экономических страт; подтверждается это наличием линейной зависимости между оценкой материального положения от размера среднедушевого дохода (величина стандартизованного бета-коэффициента в уравнении регрессии, указывающего, на какую часть среднего квадратического отклонения изменяется оценка материального положения при изменении на соответствующую величину среднедушевого дохода, составляет 0,315). Определение индивидом собственного экономического статуса соотносится с теми возможностями и ограничениями, которые дают им в сфере текущего потребления получаемые доходы. Подтверждением этому является высокий уровень корреляции между местом в иерархии по материальному благосостоянию и оценкой того, насколько легко или трудно позволяют им жить получаемые доходы (величина коэффициента Крамера (V), характеризующего тесноту связи между этими переменными, составляет 0,586). В свою очередь сами оценки того, насколько легко или трудно позволяют жить получаемые доходы, определяются размерами фактических доходов (стандартизованный бета-коэффициент в уравнении регрессии равен 0,618).

В то же время разброс значений среднедушевых доходов семей, наполняющих различные страты, достаточно велик. За исключением высокообеспеченных, в каждой из них представлены семьи из всех двадцати процентных групп вариационного ряда распределения. Особенно пестрой и мозаичной в этом отношении является группа бедных, куда себя отнесли и те, "у кого щи пустые", и некоторые из тех, "у кого жемчуг мелок". Это говорит о том, что для отдельных групп населения не только размер текущих доходов является критерием определения собственного экономического статуса. В расчет принимаются возможности поддержания уже сложившегося ранее жизненного стандарта, представления о справедливом размере вознаграждения, адекватном вкладу, динамика и характер изменений материального положения и другие важные с точки зрения отдельных семей обстоятельства. Но в общей сложности субъективная экономическая стратификация, формулируемая самими респондентами в виде неколичественных оценок их положения на шкале материального благосостояния, базируется в значительной мере и в первую очередь на объективных критериях.

Второй вариант измерения субъективной экономической стратификации базировался на количественных показателях. Пространство положений по материальному благосостоянию представляли в этом случае шесть уровней

дохода (от очень низкого до очень высокого). Каждому из этих уровней респондент давал количественную оценку в рублях, исходя из собственного материального положения и используя собственную систему координат для описания того, что такое для него очень мало, мало, средне и т.д. Представления людей об иерархии по уровню дохода выражены таким образом шестью количественными показателями. Они позволяют судить, во-первых, о денежном эквиваленте того или иного уровня дохода, его верхних и нижних границах. Во-вторых, они характеризуют масштаб дифференциации значений, приписываемых опрошенными крайним уровням - очень низкому и очень высокому уровням дохода. Эта дистанция между верхом и низом отражает пределы возможных различий в доходах у отдельных групп населения, которые нужно преодолеть, чтобы перейти от состояния бедности к высокообеспеченности и наоборот.

Величина денежных эквивалентов различных уровней дохода, так же как и неколичественные оценки уровней материального положения, коррелируют с указанными доходами (размером среднедушевых доходов). Но значимая связь наблюдается только относительно значений очень низких, низких, ниже средних доходов (значения стандартизованных бета-коэффициентов в уравнениях регрессии соответственно 0,414; 0,446; 0,390). Заметно слабее эта связь в нашей совокупности опрошенных для оценок средних и особенно высоких доходов. И это понятно: человек хорошо ориентируется в том, что он фактически имеет и чем распоряжается, и хуже в том, с чем он знаком чисто теоретически. Поэтому ему проще сказать, сколько денег для него мало, чем определить, что такое много денег. Это согласуется с самооценками материального положения, где преобладают оценки "ниже среднего", поэтому называемые оценки низких и средних доходов можно считать "заимствованными" из собственной жизни, тогда как высокие для многих связаны с областью желаемого.

Регрессионный анализ зависимости денежных сумм, называемых соответствующими очень низкому, низкому, ниже среднего и среднему уровням дохода, от величины доходов из различных источников показал, что наибольшее влияние имеют дополнительные заработки. Величины стандартизованных бета-коэффициентов уравнений регрессии, характеризующих степень зависимости значений этих оценок от дополнительных заработков у тех, кто указал их размеры, составляют соответственно 0,758; 0,785; 0,807 и 0,906. Таким образом, можно заключить, что денежные эквиваленты оцениваемых уровней доходов - это определенная проекция получаемых доходов, а в современных условиях, в первую очередь дополнительных заработков, которые, однако, чаще всего и бывают скрываемой частью доходов населения.

Разброс значений доходов, ассоциирующихся у опрошенных с различными их уровнями, довольно велик. Для одних очень низкий уровень дохода составляет 70-100 тыс. рублей, для других - 1-2 миллиона. То же самое можно сказать и о значениях других оцениваемых уровней дохода. Так, средним доходом одни называют сумму 300-500 тыс. рублей, другие 5-7 миллионов; высокими - соответственно 800-900 тысяч и более 10 миллионов рублей.

Децильные коэффициенты дифференциации (фондов), рассчитанные для

каждого из шести вариационных рядов распределения оцениваемых уровней дохода, показывают, что наибольшие различия наблюдаются на полюсах (очень низкий и очень высокий доходы), а минимальные различия прослеживаются относительно размеров средних доходов. Характерно, что как и в случае с оценкой места, занимаемого в стратификации по материальному благосостоянию, наибольшая неоднородность наблюдается относительно денежного эквивалента бедности (очень низкого дохода): здесь различия наблюдаются в сотни раз. Децильные коэффициенты дифференциации (фондов) для других вариационных рядов составляют: 6,9 для низких доходов, 14,7 для высоких и 23,7 - для очень высоких. При этом каждый респондент имеет свой масштаб оценок: у половины опрошенных дистанция между очень низким и очень высоким доходом не превышает 16 раз; у 29% эти различия находятся в интервале 18-50 раз; у 9% дистанция между низом и верхом составляет 50-100 раз, а у остальных она превышает 100 раз.

Величина различий между очень низким и очень высоким доходом коррелирует с социальными характеристиками опрошенных. Так, самая низкая величина различий (менее 10 раз) чаще других прослеживается у людей пожилого возраста, лиц с невысоким уровнем образования, неквалифицированных рабочих, то есть в основном у людей с низким социальным статусом. Самый высокий уровень различий (более 50 раз) наоборот наблюдается у людей молодых и среднего возраста, имеющих специальное и более высокого уровня образование, с высоким должностным статусом, как среди состоятельных, так и не очень.

Выявленные особенности позволяют предположить, что диапазон различий отражает потенциал материальных потребностей. Высокий потенциал может быть следствием больших потребностей, связанных, например, с молодым возрастом или высоким уровнем доходов, а низкий - с небольшими потребностями и (или) с невысоким уровнем дохода.

Расчетная стратификация по уровню доходов

Характер рассмотренных взаимосвязей указанных доходов и размеров доходов, ассоциирующихся с тем или иным оцениваемым уровнем, показывает, что последние могут использоваться в качестве косвенного способа измерения действительных доходов. Можно даже полагать, что количественные оценки уровней дохода по сути дела являются более точным отражением того, какими суммами в действительности располагает та или иная семья: смысл и контекст вопросов инициировал респондентов исходить в своих оценках из сумм, находящихся в целом в распоряжении индивида или семьи, включая законные и незаконные, облагаемые налогом и неучитываемые, постоянные и случайные. При этом логично предположить, что: 1) для опрошенных, относящих себя к бедным, действительным (собственным) доходом является тот, который они называют при оценке очень низких и низких доходов; 2) те, кто считает свое материальное положение ниже среднего, располагают доходами, указываемыми при оценке соответствующего уровня дохода (ниже среднего); 3) считающие себя среднеобеспеченными имеют уровень дохода, адекватный указанному при оценке среднего уровня доходов;

Стратификации по уровню среднедушевых доходов
(доля различных страт, %)

| Группы по уровню среднедушевого дохода, кратные прожиточному минимуму | исходная | расчетная |
|---|----------|-----------|
| 1. До одного | 44,2 | 17,3 |
| 2. От одного до двух | 44,6 | 42,2 |
| 3. От двух до трех | 6,0 | 24,9 |
| 4. От трех до четырех | 2,1 | 4,8 |
| 5. От четырех и более | 1,1 | 10,8 |

Таблица 2

Размеры среднемесячных душевых доходов семей различного отраслевого состава, тыс. рублей

| Группы семей*, в составе которых есть занятые в отраслях | исходная стратификация | расчетная стратификация |
|--|------------------------|-------------------------|
| 1. Управление | 801 | 1367 |
| 2. Финансы, кредит, страхование | 906 | 2113 |
| 3. Торговля, мат.-техн. снабжение | 592 | 1101 |
| 4. Юстиция и охрана порядка | 310 | 585 |
| 5. Строительство | 419 | 827 |
| 6. Транспорт и связь | 339 | 979 |
| 7. Промышленность | 438 | 936 |
| 8. Наука и высшая школа | 273 | 647 |
| 9. Здравоохранение, просвещение, культура | 433 | 737 |
| 10. Нет работающих в семье | 343 | 485 |

*Для выделения групп использовалась невозвратная выборка в соответствии с указанной иерархией отраслей: из всей совокупности выбирались семьи, где есть работающие в сфере управления; из оставшихся - те, где есть работающие в сфере финансов, кредитования, страхования и т.д.

4) оценивающие свое положение выше среднего уровня обладают доходами, указываемыми при оценке высокого уровня доходов.

На основе этих предположений был построен вариационный ряд распределения по доходам, альтернативный базирующемуся на сведениях об указанном доходе. Основные параметры расчетного вариационного ряда указывают на следующие изменения по сравнению с исходным. Среднемесячный душевой доход увеличился в 1,9 раза по сравнению с вычисленным на основе ответов на прямые вопросы о размерах доходов и составил 874 тыс. руб. Медианный доход равняется 600 тыс. руб. Увеличились значения децильного коэффициента (фондов) - до 12,6 и коэффициента Джини - до 0,4. Изменилась и структура неравенства распределения по доходам (табл. 1).

Две стратификации, построенные на одной выборке с помощью прямых и косвенных показателей, по-разному рисуют картину неравенства по доходам. В первой доминируют группы бедности и малообеспеченности, ничтожно мал средний слой и группа высокообеспеченных. Вторая представляет собою неравенство с более сбалансированным соотношением между различными стратами. Хотя бедные и малообеспеченные составляют в ней более половины

Структура денежных доходов выборочной совокупности семей и населения России

| Виды доходов | Выборочная совокупность, исходная стратификация | Население РФ* |
|-------------------------------------|--|---------------|
| Все денежные доходы. В том числе: | 100% | 100% |
| оплата труда | 70,2 | 39,5 |
| предпринимательские доходы | 7,6 | 38,6 |
| социальные трансферты | 18,9 | 16,7 |
| доходы от собственности | 0,5 | 5,2 |
| другие (помощь родственников и пр.) | 2,8 | |

* Приведено по данным: Социально-экономическое положение России. 1995 г. Материалы Госкомстата РФ. // Общество и экономика. - 1996. - № 3/4. - С. 226.

Таблица 4

Сопоставление основных показателей дифференциации денежных доходов населения Новосибирска и Москвы

| Показатели | Новосибирск, стратификации | | Москва |
|------------|----------------------------|-----------|--------|
| | исходная | расчетная | |
| | 1996 | | 1994 |

Доля суммарного денежного дохода по децильным группам населения

| | | | |
|---|-------|-------|-------|
| первая (с наименьшими доходами) | 2,93 | 2,76 | 1,3 |
| десятая (с наивысшими доходами) | 26,4 | 34,2 | 49,5 |
| Коэффициент концентрации доходов (индекс Джини) | 0,320 | 0,400 | 0,605 |
| Соотношение дохода 10% наиболее и наименее обеспеченного населения (коэффициент фондов, раз) | 9,3 | 12,6 | 37,8 |
| Численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже среднедушевого дохода по совокупности (% к общей численности населения) | 64,2 | 67,5 | 76,5 |
| Численность населения, имеющего среднедушевые доходы ниже прожиточного минимума (% к общей численности населения) | 46,2 | 17,3 | 12,6 |

семей, среди них существенно ниже доля крайне бедных; в несколько раз весомее средний слой и группа семей с доходами, близкими по величине к стоимости минимального потребительского бюджета (3,5-4 прожиточных минимума), и намного представительнее группа состоятельных и высокообеспеченных семей, чьи доходы выше стоимости минимальной потребительской корзины.

Другую сторону конкретного содержания различий между исходной и расчетной стратификациями характеризуют размеры среднедушевых доходов различных социальных групп (табл. 2).

Значительные различия между двумя стратификациями касаются таким образом как структуры неравенств, так и размеров среднедушевых доходов социальных групп семей. Если исходить из того, что первая (исходная) стратификация (близкая к официальной статистической) учитывает только часть

доходов населения, то насколько реалистичны размеры доходов и структура неравенства, характерные для расчетной стратификации?

Непосредственная верификация ответа на этот вопрос невозможна, однако можно использовать для этого некоторые косвенные данные. Сравним с этой целью структуру денежных доходов анализируемой выборочной совокупности и данные макроэкономических расчетов структуры доходов населения за 1995 год (табл. 3). Обращают на себя внимание в первую очередь принципиально различные доли заработной платы и других видов оплаты труда и предпринимательских доходов. В выборочной совокупности, по сравнению со статистическими данными, существенно выше доля оплаты труда и ниже доля предпринимательских доходов, а также доходов от собственности. Это достаточно наглядно иллюстрирует, какие именно доходы населения учитываются неполностью.

Если принять, что сумма доходов семей выборочной совокупности от оплаты труда равна 39,5% (как это следует из макроэкономических расчетов) и пересчитать в соответствии с этим сумму их совокупных семейных доходов, то она увеличится в 1,78 раза и приблизится к сумме доходов расчетной стратификации (разрыв между ними составляет примерно 2 раза). Величина этого различия может быть большей или меньшей в зависимости от того, насколько точно опрошенные указывают размеры заработной платы, доходы от совместительства и других видов оплаты труда. Но в целом приведенные расчеты дают основание полагать, что размеры доходов, характеризующие расчетную стратификацию, достаточно реалистичны.

В определенной мере об этом свидетельствует и сравнение параметров расчетной стратификации с результатами расчетов по совершенствованию методов измерения доходов, полученными другими исследователями. В качестве примера можно привести данные расчетов с применением композиционной модели, "компенсирующей" дефицит высокообеспеченных и богатых в выборочной совокупности населения Москвы [7, с. 56]. Пример для сравнения, конечно, не самый подходящий, поскольку Москва обладает, вероятнее всего, уникальной, отличной от всех других городов структурой неравенства по доходам. К тому же Москва и Новосибирск занимают достаточно далеко отстоящие позиции на шкале по уровню доходов населения. Тем не менее, с поправкой на эти обстоятельства, сравнение дает основание для оценки использованного субъективного метода измерения доходов (табл. 4).

Приведенные данные показывают, что построенная расчетная стратификация меняет параметры распределения по доходам в том же направлении, что и композиционная модель, и дает разумное и обоснованное (с точки зрения основных гипотез) распределение населения по доходам. Оценивая величину различий в результатах, следует также иметь в виду, что они получены на основе разных исходных посылок. Композиционная модель корректирует доходы лишь части населения (получателей либо скрытых, либо скрытых и явных доходов), предполагая, что получатели только явных доходов (оплата труда, пенсии, стипендии и пр.) не имеют каких-либо других неучитываемых или скрывааемых доходов. Метод оценочных суждений предполагает, что все группы населения - малоимущие и высокоимущие - в меньшей или

большей степени участвуют в распределении неучтенных доходов. Поэтому результаты расчетов с использованием композиционной модели сильнее смещены в сторону высокодоходных групп, чем по методике, использованной авторами.

Вполне вероятной является расчетная структура неравенства по доходам и с точки зрения численности отдельных групп. В ее пользу говорят, в частности, некоторые данные исследований, проведенных авторами. Так, изучение жилищного рынка на основе документов городских бюро технической инвентаризации жилья показало, что в сделки купли - продажи в 1992-1995 гг. и 1-й квартал 1996 г. было вовлечено 9-10% квартирного фонда г. Новосибирска, то есть владельцами квартир стали (с учетом покупок одним лицом нескольких квартир) по меньшей мере 6-7% домохозяйств [8, с. 10]. Поскольку жилье является самым дорогим потребительским благом и доступно только высокообеспеченным людям, то вполне правомерно полагать, что численность слоя высокообеспеченных близка именно к этой цифре, а не к 1,1% в соответствии с исходной стратификацией и статистическими данными.

Сложнее привести количественные аргументы в пользу численности других групп в расчетной структуре неравенства по доходам. Можно лишь еще раз подчеркнуть, что расчетная структура неравенства как бы восполняет неучтенные исходной стратификацией дополнительные доходы. А в их добывании участвуют самые широкие слои населения, стремясь тем или иным из доступных способов повысить уровень своего благосостояния. В результате этих усилий к маленьким деньгам вероятнее всего идут маленькие деньги, а к большим - большие. В целом они многим позволяют подняться на более высокую ступень материального положения. Не составляют исключения в этом отношении и те, чьи учитываемые доходы ниже размера прожиточного минимума. Включенность в поиски дополнительных заработков различных социальных групп населения иллюстрирует, например, социальный состав участников челночного бизнеса. Среди шоп-туристов есть и руководители, и квалифицированные специалисты, и рабочие, и безработные, и пенсионеры, и студенты. Занятые в бюджетной сфере - учителя, медицинские работники, работники сферы культуры, научные работники, работники высшей школы составляли в 1992-1994 гг. самую представительную часть потока международных туристов, выезжавших за рубеж с личными целями и за собственные средства (25%). Вторыми по численности были работники сферы материального производства (16%), третьими - неработающие (15%) [9, с. 77].

* * *

Наше исследование было посвящено разработке проблемы достоверности данных о доходах населения. Она весьма актуальна сейчас, поскольку остается только вспоминать о временах, когда практически отсутствовала двойная занятость, а масштабы неформальной деятельности не шли ни в какое сравнение с формальной, задолженности по выплате зарплаты были исключительной редкостью. Двадцать лет назад А.Н. Шапошников, сопоставив указанные в анкетах респондентами (жителями сельских районов Новосибирской области) величины среднемесячных заработков и объективные данные из бухгалтерий

предприятий, где работали респонденты, писал: "Проверка показала, что в 1977 г. оценки респондентами своего заработка были на 5-7% ниже действительной его величины. Примечательным оказалось то, что это занижение в основном приходится на долю объективных факторов (неучет налогов, премий за год и т.п.), а субъективный фактор (желание занижить сумму заработка) практически не оказывает влияния на информацию о среднем размере вознаграждения за труд" [10, с. 39]. Современные наблюдения за элитой позволили социологу О. Крыштановской вывести коэффициент того, какая часть доходов наших граждан скрывается в тени. Если простой человек признается, что зарабатывает столько-то, то цифру эту надо умножить на 1,43. Заверение же богача, стоящего где-то на вершине пирамиды, требует поправки аж в 11 раз [4, с. 135].

Очевидно, и на нижних, и на высших ступенях экономической стратификации отклонение декларируемых доходов от фактической величины, да и вообще отказ указать величину дохода, определяется как субъективными, так и объективными факторами. С ростом фактического дохода, можно предположить, растет влияние именно субъективных факторов: боязнь стать объектом грабежа, боязнь "засветиться" перед налоговой инспекцией, нежелание особенно выделяться, хвастать доходами в условиях, когда еще сохраняется стереотип, что бедность более праведна, чем богатство и т.д.

В проведенном исследовании предложена методика, которая учитывает влияние этих факторов и дает более реалистичную картину экономической стратификации населения.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Волкова Г., Мигранова Л., Римашевская Н. Вопросы оценки дифференциации доходов населения. // Вопросы статистики. - 1997. - № 2. - С. 30-36.
2. Уровень жизни. Статистический сборник. М.: Госкомстат, 1996, с. 33.
3. Сидорова Ж. Изменение структуры доходов населения и ее оптимизация. // Экономист. - 1996. - № 9. - С. 65-73.
4. Ярошенко С. Теоретические модели бедности. // Рубеж. - 1996. - № 8-9. - С. 124-140.
5. Van Praag B.M.S. Linking Economics with Psychology. An Economist's View. // Journal of Economic Psychology. - 1985. - Vol. 6. - P. 289-311.
6. Van der Saar N.L., van Praag B.M.S. The Evaluation Question Approach: a Method of Measuring Attitudes. // Journal of Economic Psychology. - 1993. - Vol. 14. - N 1. - P. 183-201.
7. Великанова Т., Колмаков И., Фролова Е. Совершенствование методики и моделей распределения населения по среднедушевому доходу. // Вестник статистики. — 1996. - № 5. - С. 50-58.
8. Тапилина В.С. Богатые в постсоциалистической России. // Общественные науки и современность. - 1996. - № 6. - С. 5-15.
9. Тапилина В.С. Занятость, безработица и материальное благосостояние: поиск путей решения материальных проблем. // Человек. Труд. Занятость. Новосибирск.: Изд-во Института философии и права СО РАН; ЦСА, 1996. Вып. 1, с. 72-78.
10. Шапошников А.Н. Социально-экономический анализ формирования доходов сельского населения. Новосибирск: Наука. Сиб. отд-ние, 1983.